

Mai 2015 • **Spezialedition**
11 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com
SONDERDRUCK



Begegnung mit
Prof. Dr. Dr. Dr. (Hu)
Karl Andreas Schlegel
Praxis Prof. Schlegel &
Kollegen

Experten des Monats

ORPH
IDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Chirurg & Visionär in der **Überweisungs Praxis**

Partner für Zahnheilkunde 3.0

Mit über 200 Originalarbeiten, 30 Übersichtsartikeln, 40 Buchbeiträgen, über 500 Vorträgen auf nationalen und internationalen Kongressen ist der leidenschaftliche Chirurg, Vordenker und Preisträger zahlreicher Auszeichnungen nicht nur eine vertrauensvolle Adresse für den Überweiseralltag, sondern auch Botschafter für die Forschung und Weiterentwicklung der Implantatstechnologien:

Prof. Dr. Dr. Dr. (Hu)
Karl Andreas
Schlegel

„Unser Ziel ist die schonende und unkomplizierte Behandlung in enger Zusammenarbeit mit Ihrem Hauszahnarzt oder Hausarzt.“



„Nur das Beste:
Wir behandeln unsere Patienten stets so, wie wir uns selbst behandeln würden.“

Interdisziplinäre Lösungen für medizinische Bestversorgung

In Fach- und Patientenkreisen ist Professor Schlegel als absolute Koryphäe und begeisterter Operateur bekannt und weit geschätzt. Als wandelnder Quell der Erfahrung aus zwanzig Jahren Praxis und auch intensiver wissenschaftlicher Arbeit ist der menschnahe, leidenschaftliche Experte zugleich auch Innovator für den Berufsstand und für erstklassigen Patientenservice.

In die renommierte und vom Münchner Hauptbahnhof gut erreichbare, helle und moderne Praxis im eindrucksvollen Renaissancehaus werden dem Fachmann Fälle aller Art überwiesen: Ein großes Netzwerk an Ärzten greift auf den breiten Erfahrungsschatz des versierten Praxisteam Schlegel zurück. In enger Kooperation mit Zahn-, Haus- und Hautärzten werden Patienten mit den modernsten Methoden aus der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, der Implantologie und sogar auch plastischen Chirurgie versorgt. Die unkomplizierte, erfolgreiche Zusammenarbeit mit Haus-Zahnärzten und Hausärzten ist hier nicht nur erklärtes Ziel, sondern gleichzeitig praktiziertes Versprechen.

Zusätzlich zu den üblichen zahnärztlich chirurgischen Eingriffen und der Implantologie bietet Professor Schlegel anders als viele Kollegen auch größere MKG-Chirurgie bis hin zu Dysgnathie-Ops, Versorgung von Zysten, Frakturen oder auch Tumoren überwiegend in der Tagesambulanz an. Ganz im Sinne des hier umgesetzten Paradigmenwechsels „weg vom Klinikalltag, hin zur Privatpraxis“ sind neben den begeisterten Patienten auch die überweisenden Ärzte voll überzeugt. Denn mit Transparenz und dem gelebten Qualitätsmanagement führt Professor Schlegel die interdisziplinäre Kooperation in die nächste Dimension: das Angebot für Zuweiser und Kollegen reicht von verschiedensten Fortbildungen bis hin zum Notfallkurs. Aber auch eine effizientere Kommunikation wird groß geschrieben, beispielsweise mit Downloadformularen, Informationen und Aufklärungshilfen zur Wurzelspitzenresektion bis hin zum Zahntrauma. Kaum verwunderlich, dass die beeindruckenden Praxisräume zeitweise auch als Veranstaltungslocation für Fachpublikum dienen, wenn sich beispielsweise der von Professor Schlegel geleitete ITI Study Club zu Implantat-Themen trifft oder live - für bis zu 40 Hörer - aus dem OP übertragen wird.

Das schier unermüdliche Engagement nicht nur in der Praxis, sondern auch in der Entwicklung und Forschungsarbeit macht den sympathischen Visionär zum beliebten Vortragsredner und markanten Mediengesicht der Branche im Sinne der Bestversorgung für Patienten. Der Name Schlegel bürgt in fünfter Generation für Qualität, Menschlichkeit und Partnerschaft in der Zahnheilkunde 3.0! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Mund- Kiefer- und Gesichtschirurgie

Die Mund-, Kiefer und Gesichtschirurgie konzentriert sich auf operative Eingriffe im Bereich des Gesichtsschädels. Dabei reicht das Spektrum von Unfallversorgungen über Kieferverlagerungsoperationen bis hin zur Entfernung von Tumoren

Oralchirurgie

Die Oralchirurgie beinhaltet Eingriffe im Bereich der Mundhöhle.

Implantologie

Implantate werden in den Kieferknochen eingebracht, um fehlende Zahnwurzeln zu ersetzen. Diese dienen als Verankerung für Kronen, Brücken und Prothesen. Der Vorteil dieser Art des Zahnersatzes ist es, dass er unabhängig von Nachbarzähnen gestaltet werden kann, welche somit geschont werden.

DVT - Digitale Volumentomographie

Jeder Patient wird gründlich untersucht bevor eine Behandlung festgelegt wird. Dabei kann es vorkommen, dass herkömmliche Methoden, wie das normale Zahnrontgen, nicht ausreichen um einen eindeutigen Befund zu erhalten. Deshalb steht in der Praxis ein DVT zur Verfügung.

Plastische Operationen

Diese Eingriffe werden zur ästhetischen Veränderung der Weich- und Hartgewebe im Bereich des Schädels durchgeführt. Die rein ästhetisch intendierte plastische Chirurgie umfasst im Mund-Kiefer-Gesichtsbereich die Korrekturen an Augenlidern (Blepharoplastik), Gesichtshaut (Face-Lift), Ohr- und Nasenchirurgie, aber auch im weitesten Sinn die auch ästhetisch wirksamen Operationen zur Kieferverlagerung.

Warteraum für Patienten.
Meeting-Point für Fachkreise.



www.prof-schlegel.de

Kluge Supervision mit fachlichem Background: Dr. Sabine Falk

behält den Überblick mit professionellem Praxis- und Qualitätsmanagement, optimalen Kommunikationsabläufen, interdisziplinären Vernetzungsevents.

Dazu punktet die Praxis als attraktiver Arbeitgeber: Jeder im Team hat die Möglichkeit, sich bei der Erfassung und Definition seines Arbeitsbereiches einzubringen - ganz im Sinne der Patienten!

„Wir sorgen für Fach-
Austausch und Vernetzung.“

Expertenpool mit Meetings und Fortbildungen

IMAGE: Professor Schlegel, Ihre zahlreichen Stationen im Lebenslauf lesen sich beeindruckend. Nach den Studien der Zahn- und Humanmedizin in Hannover beziehungsweise Budapest, Assistenzzeiten in Basel und München sowie Ihrer Tätigkeit an der Universität Erlangen inklusive Zeiten als Facharzt, Oberarzt, Professor und der Arbeit in Forschung und Lehre sind Sie nun wieder in München?

Prof. Schlegel: Ich bin gerne in meiner Geburtsstadt und genieße den Blick aus der Praxis auf die Berge. Meine Ideen zu einer modernen, einladenden Praxis kann ich hier gut leben. Mein Team habe ich aber hauptsächlich in Erlangen kennen und schätzen gelernt. Fast alle unsere Praxis-Ärzte waren in Erlangen, sprechen also fachlich eine Sprache. Auch mit meiner Frau, Dr. Sabine Falk, arbeite ich seit ihrer Promotion in Erlangen zusammen. Sie ist von Anfang an für das Management der Praxis zuständig.

Das habe ich gehört. Nicht nur das Praxiskonzept, sondern auch das Ambiente trägt Ihre gemeinsame Handschrift, nicht wahr?

Sabine Falk: Stimmt. Klare Linien, Design und der Wohlfühlfaktor waren uns bei der Ausstattung sehr wichtig. Unsere modernste Arbeitsweise soll sich auch in der Inneneinrichtung widerspiegeln.

Das ist gut zu wissen. Immerhin wird in Ihrer Praxis der für Menschen wohl wichtigste Bereich behandelt. Das Gesicht ist die persönlichste „Visitenkarte“, die wir haben.

Dr. Sabine Falk: Das ist wahr. Kleinste Veränderungen durch Krankheiten, Verletzungen oder Alterungsprozesse

wirken sich auf unser Aussehen aus. Das oberste Ziel der Fachärzte für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie ist, das Gesicht eines Menschen optimal wieder herzustellen. Zahnverlust beeinträchtigt massiv die Lebensqualität. Parodontose und Probleme mit den Kiefergelenken oder mit den dazugehörigen Muskeln kommen häufig vor. Heutzutage ist ein weites Spektrum an modernen Behandlungsmethoden und schonenden Operationsverfahren möglich.

Es geht aber nicht ausschließlich um Funktionalität. Mir ist zu Ohren gekommen, dass Patienten auch aus ästhetischem Bedarf zu Ihrer Praxis anreisen.

Prof. Schlegel: Neben der Funktionalität geht es im Gesichtsbereich natürlich häufig auch um das Aussehen und um Schmerzfreiheit. Ein Mediziner hat große Verantwortung für seine Patienten und die Behandlungsgründe sind so zahlreich, wie die individuellen Behandlungsmethoden und Lösungen für den Einzelnen. Seit 2010 ist von der Deutschen Gesellschaft für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie zusätzlich der Masterstudiengang „Ästhetische Gesichtschirurgie“ eingeführt worden, um eine strukturierte Weiterbildung für ästhetische Operationen im Gesichtsbereich zu etablieren. Fachzahnärzte für Oralchirurgie haben eine vierjährige Weiterbildung abgeschlossen. Diese beinhaltet schwerpunktmäßig operative Eingriffe im Bereich der Mundhöhle.

Die MKG-Chirurgie ist - trotz aller anderen zahlreichen Verpflichtungen - bis heute meine Leidenschaft und auch meine Mission. Ich lebe den Grundsatz meines Vaters, unsere Patienten stets so zu behandeln, wie wir uns selbst behandeln würden, unter Ausnutzung der modernsten Möglichkeiten bezüglich der Therapie, Planung und der Durchführung der Behandlung.



Hohe Transparenz für beste Qualität

Mit der Implementierung eines QMS nach ISO 9001 hat die Praxis Prof. Schlegel dafür gesorgt, dass innerhalb des Unternehmens Verantwortlichkeiten definiert und Prozesse transparent werden. Das erleichtert den Mitarbeitern ihre tägliche Arbeit, reduziert Risiken und steigert insgesamt die Effektivität des gesamten Unternehmens zum Nutzen der Kunden.



OP mit Live-Übertragung

Jeder Patient wird individuell betrachtet und ein für ihn ideales Behandlungsschema erarbeitet. MKG-Praxen haben deshalb auch umfangreiche Assistenz, sowohl von der Stuhlassistenz mit der Aufgabe, dem Arzt bei der Behandlung von Patienten und bei der Praxisorganisation zu assistieren, als auch von zahnmedizinischen Verwaltungsassistentinnen, mit dem Schwerpunkt auf Abrechnungswesen, Praxisorganisation und Praxismanagement, Rechts- und Wirtschaftskunde, Kommunikation und Rhetorik. Anästhesisten, welche sich auf Narkosen spezialisiert haben, arbeiten parallel zum Operationsteam und ermöglichen Eingriffe in Vollnarkose oder in Sedierung.

Ihr Vater hatte auch eine Praxis?

Prof. Schlegel: Mein Vater, Herr Prof. Dr. mult. D. Schlegel war bis 1990 Chef der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgischen Klinik der Ludwig Maximilians Universität München und bis 2012 Mitglied der Vollversammlung der bayerischen Landes Zahnärztekammer sowie Vorsitzender des Prüfungsausschusses Oralchirurgie an derselben. Bis 1998 betrieb meine Mutter Frau Dr. I. Schlegel eine zahnärztliche Privatpraxis in München. *(er lacht herzlich)* Sie sehen, wir sind eine zahn-aktive Familie, und das schon in fünfter Generation.

Das kann man wohl sagen. Dann ist auch das Praxismanagement in besten Händen Ihrer Frau. Da „Professor Schlegel und Kollegen“ als Überweisungspraxis mit Ärzten aller Art zusammenarbeitet, können Sie sich dank Ihrem zahnärztlichen Background sehr gut in die Anliegen Ihrer Partnerpraxen hineinversetzen?

Dr. Sabine Falk: Absolut richtig. Ich verstehe die Herausforderungen der Zahnärzte und ergänze die Ideen zur weiteren interdisziplinären Vernetzung und unseren regelmäßigen Überweiser-Veranstaltungen mit Vergabe von Fortbildungspunkten. Unsere apparative Ausstattung erlaubt auch die Durchführung von Live-Übertragungen von Operationen. Mein Mann strebt die Verknüpfung der Fachbereiche an. Wir stehen für Fortschritt!

Und wie sehen Sie den Fortschritt in der Implantologie? Das ist ein Meilenstein per se?

Prof. Schlegel: Die dentale Implantologie ist für mich ein wichtiger Grundbaustein der Zahnmedizin und sollte integraler Bestandteil der zahnmedizinischen Ausbildung sein. Unsere Implantate sind so haltbar, dass Abschluss und Prothetik als Probleme in den Fokus treten. Hier gilt es, neue effiziente und einfache Wege beziehungsweise Techniken zu finden. Die Entwicklung wird noch mehr als heute schon erkennbar vom ursprünglich enossalen (in den Knochen hineinreichenden) Teil hin zu Suprakonstruktionen und Weichgewebsmanagement gehen. Die wissenschaftliche Hinterlegung der Implantologie lag mir schon immer am Herzen. Sie hat sich aus der Praxis kommend von Anwendungsbeobachtung bis heute auf ein evidenzbasiertes Niveau entwickelt. Statt Spekulationen wird heute mit wissenschaftlich hinterlegten Techniken gearbeitet. Diese spannenden Weiterentwicklungen begleite ich gerne als wissenschaftlicher Impulsgeber.

Praxis Prof. Schlegel und Kollegen
Prof. Dr. Dr. Karl Andreas Schlegel
Arnulfstr. 19 • 80335 München

Telefon 089 590 686 990
Telefax 089 590 686 9910
info@prof-schlegel.de

www.prof-schlegel.de



Oliver Scanlan,
Experte für internationales
Steuerrecht,

Geschäftsführer der SCANLAN STEUERBERATUNG ist Oliver Scanlan. Als Steuerberater verfügt er über eine langjährige Erfahrung und war vielfach im Bereich Krisenmanagement für mittelständische Unternehmen erfolgreich tätig. Oliver Scanlan ist Mitglied beim Deutschen Steuerberaterverband (DStV), beim Landesverband der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe (LSWB) und in der Steuerberaterkammer München.

„Unsere Kanzlei wurde 2004 gegründet. Unsere Mandanten sind mittelständische Unternehmer, Existenzgründer und Privatpersonen. Wir zeigen Ihnen im persönlichen Gespräch, wie Sie den Weg durch das Steuerlabyrinth finden und optimale Ergebnisse für sich erreichen. Ohne unnötigen Stress und Zeitverlust. Denn bei uns bekommen Sie eine kompetente Antwort auf all Ihre Fragen rund ums Thema Steuern, auch über die Grenzen Deutschlands hinaus.

Natürlich helfen wir Ihnen auch ganz praktisch. Zum Beispiel bei der Korrespondenz mit dem Finanzamt. Sich im Dschungel der vielen Steuergesetze zurecht zu finden und den Überblick zu bewahren, ist nicht leicht. Steuerliche Angelegenheiten sind oft mit einer Menge Arbeit verbunden. Und sie kosten Sie wertvolle Zeit. Die Beratung von mittelständischen Unternehmen, Selbstständigen und Existenzgründern bildet einen Schwerpunkt unserer Kanzlei. Wir besitzen ein erfolgreiches Netzwerk aus Rechtsanwälten, Unternehmensberatern direkt in unseren Räumlichkeiten, und können dadurch den Nutzen unserer Mandanten steigern. Auf kurzem Wege lassen sich viele Probleme leicht und unkompliziert lösen. Sie sind steuerlich und rechtlich immer bestens beraten. Wir sehen uns als zuverlässiger Partner der als Steuermann und Vordenker die strategischen, rechtlichen und steuerlichen Belange unserer Unternehmen immer im Blick hat.

Schwerpunkte unserer Arbeit sind:

- Internationales Steuerrecht
- Steueroptimierung
- Unternehmensnachfolge
- Beratung von Existenzgründern
- Erbschafts- und Schenkungssteuer
- Buchhaltung und Bilanzierung
- Einkommensteuer

Herzlich Willkommen!“

Unser Wissen ist Ihr Kapital

Sehr geehrte Geschäftspartner,
liebe Mandanten und Leser,

Sie halten unsere SCANLAN Kanzleibroschüre in Händen, im Rahmen meiner Kolumne im Orhideal IMAGE Magazin. Hier erfahren Sie mehr über unser Wirken, aktuelle Rechtsprechung und Themen für den Mittelstand. In unserer Steuerkanzlei beraten und begleiten wir nun seit über 10 Jahren Konzerne, mittelständische Unternehmen, Existenzgründer, Selbstständige und Privatleute.

Die Kanzlei befindet sich im Herzen von München und ist vor allem spezialisiert auf internationale Rechnungslegung, internationales Steuerrecht, Umwandlungssteuerrecht und Umsatzsteuer.

Zudem stellen wir gerne die Vorteile des Modells der pauschaldotierten Unterstützungskasse vor. Dieses Modell der betrieblichen Altersvorsorge bietet nicht nur enorme Liquiditäts- und Steuervorteile, sondern leistet auch einen Beitrag zur Mitarbeiterbindung unserer Mandanten.

Wir zeigen Ihnen im persönlichen Gespräch, wie Sie den Weg durch das Steuerlabyrinth finden und optimale Ergebnisse für sich erreichen. Um den Wachstum der Kanzlei gerecht zu werden, wurde in diesem

Jahr unser Team durch einen weiteren Berufsträger verstärkt. Steuerberater Alexander Gnatiouk bringt unter anderen seine Expertise in der Konzernrechnungslegung, nationaler und internationaler Bilanzierung sowie in der Umsatzsteuer, welche er bei internationalen Großkonzernen erworben hatte, in unsere Kanzlei hervorragend ein und ermöglicht uns in diesem Bereich noch stärker zu wachsen.

Als Steuerberater in München haben wir stets Ihren Erfolg im Blick und freuen uns, Ihnen unser umfassendes Know-how zur Verfügung zu stellen. Dieses Ziel treibt uns bei der täglichen Arbeit an. Auch dank unseres starken Partnernetzwerkes können wir Sie umfassend betreuen.

In diesem Sinne bedanke ich mich für Ihre Treue und Empfehlungen.

Viele Erfolge wünscht Ihnen
Ihr Steuerberater

Oliver Scanlan

SCANLAN STEUERBERATUNG
Arnulfstr. 19 • 80335 München

Telefon: +49 (89) 242261-3
Telefax: +49 (89) 242261-50
info@stb-scanlan.de

www.stb-scanlan.de



Er bringt
es auf
den Punkt.



Mehr Erfolg durch das Preferred Partner Programm

Können Sie als Unternehmensinhaber sich mit folgenden Situationen identifizieren?

„Als Unternehmer wurde ich ins kalte Wasser geschmissen.“

„Ich habe das Unternehmensein nie gelernt. Es ist einfach auf mich zugekommen und nun engt es mich ein, statt mich frei zu machen.“

„Ich habe als Selbständiger zunächst allein angefangen und dann wuchs die Firma. Von Mitarbeiterführung hatte ich allerdings keine große Ahnung.“

„Den Familienbetrieb zu übernehmen war das Eine, aber in die neue Rolle hineinzufinden das Andere - und dann wurden es auch noch immer mehr Mitarbeiter.“

„Kundenakquise, Zeit- und Selbstmanagement hat mir niemand beigebracht. Alles wächst mir über den Kopf.“

„Mir ist klar, dass Kommunikation, Führung und strategisches Vorgehen wichtig sind - die Frage ist nur, wie mache ich das? Was sind eigentlich meine Aufgaben als Unternehmer?“

„Abend für Abend bespreche ich meine Betriebsprobleme mit meinem Partner. Wir haben schon gar kein Privatleben mehr. Meine Arbeit sollte mir wieder Spaß machen, damit ich meine Familie entlasten kann...“

Wenn Sie sich mit solchen oder ähnlichen Herausforderungen konfrontiert sehen, helfe ich Ihnen gerne, das für SIE passende Lebens- und Betriebskonzept zu finden. *Andreas Unterreiner*

www.charismata.eu/ppp.html

e-match Unternehmertreff online

4. Mai 2015

The screenshot shows a video conference interface. On the left, a presentation slide titled 'Wie auf Wolke 7' is displayed. The slide features a woman in a blue blazer and white shirt, and text discussing IT efficiency for businesses. On the right, a grid of video feeds shows participants. The top row shows 'Orhidea Briegel' and 'Lidia Malhe'. The bottom row shows 'Anita Huber' and a group of participants. A timer at the bottom right indicates '00:28:30 / 01:27:10'.

Wie auf Wolke 7
Große IT und Co-working Chancen für kleine und mittlere Unternehmen

„IT-Effizienz für Ihr Business.“

www.it4smb-net.de

Unsere plattform-beteiligten Arbeitgeber, Unternehmer und Geschäftsführer haben einen großen Anspruch an Kontaktqualität, Effizienz und Gedankenaustausch auf Augenhöhe. Das gemeinsame Kommunikationsinstrument Orhideal IMAGE Magazin steht für gelebte Geschäftsbeziehungen und gezieltes Maßnahmen-Sharing.

Mit der Ausdehnung unserer Unternehmertreffen auf die virtuellen Ebene werden wir dem wachsenden Bedarf NACH EFFIZIENZ gerecht, sich nicht nur regional zu stärken, sondern global zu verbinden.

Beim Orhideal Unternehmertreff können Magazinbeteiligte ihre Verbreitungspartner kennen lernen und interessierte Unternehmer/Zuschauer können sich einen Eindruck machen, ob sie aktiv beim MagazinSharing mitwirken wollen.

Wenn Ihnen Netzwerken alleine zu wenig ist, Sie nach einem professionellen Maßnahmenmix suchen, oder wenn sie ganz effizient AN Ihrem Unternehmen und Markennamen arbeiten wollen, ohne in „Meet-eritis“ oder „Social-Media-Wahn“ zu versinken - dann haben Sie hier etablierte Kooperationspartner und Ihren Maßnahmen- und Ideen-Pool gefunden.

Bei Interesse rufen Sie mich einfach an:
0177 3550112

Fragen können Sie mir gerne an orphidea@orphideal-image.com mailen. Entweder hören Sie dann von mir oder unserer Supervision Angelina Naglic.

Bis dahin gute Geschäfte,
Orhidea Briegel
www.orphideal-image.com

mit 27 Magazinbeteiligten und Zuschauern aus aller Welt

22:04 / 38:59



„CleanTecAirLighting
im Einsatz: hoher
Reinigungseffekt der
Raumlufth durch ultraviolette
Strahlung“

**Energiewende für
Unternehmen
Laufende Informationen auf
WiRE TV www.wire-tv.de**

Die Dilg Gruppe

Qualität, Innovation, Perfektion, verbunden mit technologischen Spitzenleistungen: "Made in Germany"- dies zeichnet die Dilg Gruppe aus.



Einer, der anpackt:

schwungvoll führt Rüdiger Dilg die Dilg Gruppe als Familienunternehmen und bringt dem guten, alten „Made-in-Germany“ neues Ansehen: die begehrte Produktpalette mit umfassenden Service ist ein Exportschlager bis in die USA.

Rüdiger Dilgs Vater, Otto Dilg gründete 1970 die Otto Dilg GmbH. Das in Neufahrn bei München ansässige Unternehmen konzentrierte sich auf die Geschäftsfelder Maschinenbau und Feinmechanik. Aufgrund der Entwicklung leistungsstarker Produkte mit höchstem Qualitätsanspruch und der starken Kundenorientierung beliefert das mittelständische Unternehmen heute Kunden wie MAN, Siemens, EADS, Alcatel und BMW. Mittlerweile ist unter der Leitung von Rüdiger Dilg daraus die Dilg Group geworden. Das Hauptgeschäftsfeld ist die Entwicklung und Produktion von Bürstmaschinen und Filteranlagen, die sich für den Einsatz in unterschiedlichsten Produktions-Umgebungen eignen. Als einer der wenigen Hersteller entwickelt, konstruiert und produziert Dilg ausschließlich in Deutschland und bietet Qualität „Made in Germany“. Mit der Entwicklung von Bürstmaschinen, die zwei variable Bearbeitungsebenen enthalten, hat Dilg Standards in seinem Marktsegment gesetzt. Die internationale Ausrichtung des Unternehmens wird durch ein Distributorennetz in unterschiedlichen Zielmärkten unterstützt. Im Jahr 2006 hat Dilg die PTA GmbH, ein führendes Unternehmen in der Reinraumtechnik, übernommen.

„An unseren Standorten Neufahrn und Mauern (bei Landshut) entwickeln und produzieren wir mit unseren Tochterunternehmen PTA Anlagen für die Pharmaindustrie sowie mit der Otto Dilg GmbH Feinmechanik im Bereich der Oberflächentechnik.“

Mehr zur Dilg Gruppe unter: www.dilg-group.com

Otto Dilg GmbH
Gottfried-von-Cramm-Str. 5
85375 Neufahrn bei Freising
Tel.: 0 81 65 / 95 87-0
Fax: 0 81 65 / 95 87-22

ImageFoto Titel: © www.idealimage.com

Unsere Produkte setzen Qualitätsmaßstäbe

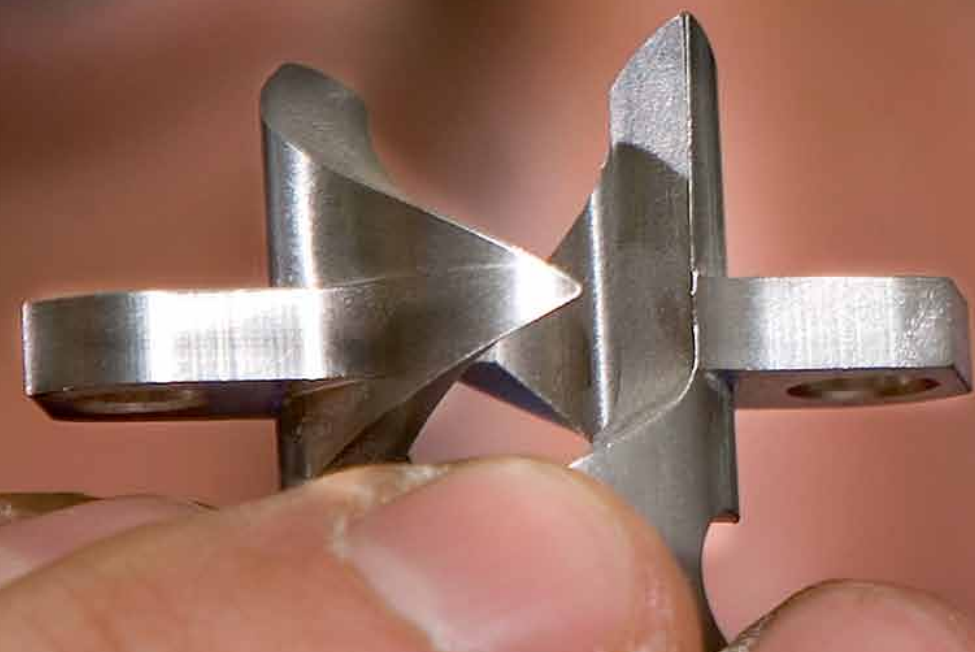
Die Firma PTA Pharma-Technischer Apparatbau wurde vor über 20 Jahren von Herrn Helmut Kasian gegründet. Unter seiner Leitung expandierte das Unternehmen kontinuierlich und erreichte eine führende Position als Anbieter von Laminar-Flow-Anlagen, Reinraumtechnik und Reinigungsanlagen für die Pharmazeutische Industrie. Von Projektierung, Engineering und Entwicklung bis hin zu Lieferung, Montage, Inbetriebnahme und Wartung – PTA bietet alles aus einer Hand, um stets einwandfreie Lösungen zu garantieren.

Als PTA von Herrn Rüdiger Dilg übernommen wurde, baute er zügig die Produktions- sowie die Vertriebskapazitäten aus und stockte die Mitarbeiterzahl auf, um der hohen Nachfrage zeitnah entsprechen zu können. Anfang 2009 wurde das komplette Maschinenprogramm der Huber Maschinenfabrik GmbH, ein traditionsreicher Anbieter von pharmazeutischen Reinigungs- und Sterilisationsanlagen, in das Fabrikationsassortiment von PTA integriert.

Basis für den anhaltenden Erfolg sind bis heute die Expertise, die Innovationskraft und die Kompetenz absolut kunden- und marktorientierter Anlagen für höchste Ansprüche in Qualität und Technologie. Für viele führende Hersteller aus Europa, Amerika und Asien ist PTA schon seit Jahrzehnten erste Wahl.

Die hochqualifizierten Mitarbeiter der PTA verfügen über ausgezeichnetes Know How und tragen die Vision „Höchste Standards in Technologie, Qualität und Präzision“ mit.

In jedem gewünschten Umfang und weltweit - und immer in höchster Perfektion.



Wir denken in Lösungen

Cleanroom Technology

Ein perfektes Produktionsumfeld ist Voraussetzung für die wirtschaftliche Herstellung von wirksamen Medikamenten. Reinraumtechnik von PTA bietet Ihnen beste Bedingungen für unterschiedlichste Aufgabenstellungen im Umgang mit pharmazeutischen Wirkstoffen.

Das Abfüllen, Umfüllen, Verwiegen und Probenehmen hochwirksamer Substanzen ist ein kritisches Moment für die Sicherung der Produktqualität sowie des umfassenden, zuverlässigen Schutzes des Personals vor Kontamination. In allen Prozessen ist eine durchgehende Sterilitätskette unabdingbar.

PTA bietet für diese Anforderungen ein umfangreiches Produktprogramm, das Funktionalität, Effizienz und Präzision mit ausgezeichneten Schutzeigenschaften verbindet. Unsere Anlagen werden stets individuell für die jeweilige Produktionsumgebung konzipiert und entsprechen den hohen Anforderungen der pharmazeutischen Industrie. Darüber hinaus erfüllen sie alle aktuellen relevanten Normen wie GMP und FDA Standards. PTA Reinraum-Anlagen entsprechen – je nach Anforderung – Reinraumklasse 100 bzw. Sicherheitsklasse 1 oder 2 DIN 12469.

Reinraumtechnik von PTA – für ein Optimum an Prozesseffizienz.

PTA CLEANING SYSTEMS:

Intelligente Technik für höchste Reinheit und Produktions-Effizienz

Die gründliche, effiziente Reinigung pharmazeutischer Kleinteile sowie deren schnelle Weiterverarbeitung stellt einen entscheidenden Beitrag für die Qualität des Endprodukts dar. Für die vollautomatische Spezialreinigung von Kleinteilen aus Gummi oder Kunststoff mit hohem Endfinish-Anspruch (z. B. elastomere Verschlusselemente) entwickelt PTA hocheffiziente Waschanlagen für unterschiedliche Kapazitätsanforderungen. Die Anlagen ermöglichen extrem hohe Reinigungsgrade – inklusive der Sterilisation - und unterstützen mit durchdachten Funktionen die Produktionseffizienz.

Seit dem Jahr 2009 ergänzt das komplette Fertigungsprogramm der Firma Huber Maschinenfabrik GmbH, Freising, mit ihrer speziellen Technologie für die Reinigung und Sterilisation das PTA Produktprogramm.

Waschen – Spülen – Silikonisieren – Sterilisieren – Trocknen: In einem Arbeitsgang!

PTA CLEANING SYSTEMS eignen sich vor allem für Produktionsumgebungen, wo die schnelle und äußerst gründliche, aber auch schonende Reinigung von industriellen Kleinteilen ein maßgebliches Kriterium ist; wie z.B. in der Pharma-, Lebensmittel- und Automobilindustrie.



Weitere Endprodukte der Dilg Gruppe unter:

www.dilg-group.com



Bisher in unserem
TECHNOPOOL präsentiert:

Das Deutschland-Duo



Über ein erfinderisches Ehepaar, das vorbildlich für Produktion in Deutschland steht und als Familienunternehmen mit Qualität und langem Nutzeffekt für seine Kunden - selbst den großen Wettbewerbern - mit flexiblen Lösungen immer eine Nasenlänge voraus ist:

Ein Unternehmen mit Tradition beweist Innovation

Wir, die Gröger und Obst GmbH, sind ein Unternehmen das seit mehr als 20 Jahren als Hersteller analytischer Mess-Systeme in den Bereichen Gas und Wasser etabliert ist. Neben unserer langjährigen Erfahrung in der Prozess- und Abgasmessung:

technik konnten wir immer wieder durch Entwicklergeist (Patente) und Zukunftsblick (Bereich Umweltschutz) beeindrucken.

Mit dem Blick auf Kundenorientierung fertigen wir alles was technisch machbar, analytisch zukunftsweisend und praxisnah ist:

- Verschiedene Prozess-TOC-Geräte zur Wasseranalyse
- Prozess-TOC, GO-TOC 1000 für Labor und Feststoffmessung, 30 kg leicht- „der kleinste Prozess-TOC der Welt“
- Eine TOC-Kombination mit 4 Prozess-TOC's auf einem 1m²
- **NEU !!!** GO-ATC zur echten Online-Kohlenwasserstoffmessung in Gasen

Unsere GO-TOC Geräte zeichnen sich dadurch aus, dass wir den Messwert (TOC) kontinuierlich erfassen. Das bedeutet Sie haben eine ununterbrochene Messung.

Unsere Geräte verfügen über einige bestechende Vorteile: Sie finden einen einfachen, flexiblen Aufbau, so dass sogar 4 Prozess-TOC's auf 1 qm² möglich sind! Bei unseren Geräten ist alles von Vorne bedienbar. Die Geräte sind wartungsarm und benötigen im Vergleich wenige Verschleißteile. Und das Beste ist, Sie benötigen bei uns keine Wartungsverträge, da die Wartung durch Ihr hauseigenes Personal möglich ist. Heute blicken wir nicht nur auf eine Menge Erfahrung und Erfolg zurück, sondern wollen zukunftsorientiert durch Innovation bestechen. Die wartungsarme und lange Lebenszeit (weit über 20 Jahre), sowie die einfache Bedienbarkeit der Geräte und die sehr gute Prozessintegration zeichnen uns aus!

Unser neuestes Gerät, der GO-ATC ist ein Gerät zur echten Online-Kohlenwasserstoffmessung in Gasen oder einfacher ausgedrückt, es ist ein Gerät zur Feststellung von Schadstoffen in der Luft.

FID war gestern – ATC ist heute!

Der Vorteil gegenüber anderen Messsystemen (FID) dieser Anwendung: Keine gesundheits- und umweltschädlichen Verbrauchsmaterialien, wie zum Beispiel den vielfach angewandten Wasserstoff. Das garantiert eine ungefährliche, einfache und umweltgerechte Handhabung für Sie und Ihre Mitarbeiter. Besonders erwähnenswert sind die selektive Messung und eine bislang einzigartige Nachweisgrenze von 1 ppb. Wir sind in der Lage gegenüber anderen Anbietern auch verschwindend, kleine Einheiten zu messen und zu analysieren. Das eröffnet neue Möglichkeiten der Überwachung im Sinne eines nachhaltigen Umweltmanagements. Die Besonderheit – dieses Gerät gibt es sowohl tragbar, als auch stationär.

Was macht uns aus?

Der sichere und logische Aufbau von G&O Geräten, sowie die robuste Verarbeitung, bringen eine lange Standzeit und ebenso lange Lebensdauer!

Ein G&O Gerät ist eine Anschaffung fürs Leben.

Derzeit sind über 1.000 Geräte in Unternehmen der Industrie, Forschung und Dienstleistung im Einsatz. Sie sind ein Unternehmen (unter anderem) aus den Bereichen Pharma, Food, Petrochemie oder der Gasindustrie? Wir haben ein Angebot für Sie.

Helmut und Janine Gröger

www.groegerobst.de

Gröger & Obst • Vertriebs- und Service GmbH
Hans-Urmiller-Ring 24 • 82515 Wolfratshausen
Telefon: +49 (0) 81 71 / 99 77 00 • Telefax: +49 (0) 81 71 / 99 77 12
info@groegerobst.de • www.groegerobst.de

FID war gestern – ATC ist heute!



Wolfgang Grupp TRIGEMA GmbH & Co.KG

Besichtigung der „Gläsernen Textilproduktion“

Nutzen Sie die Möglichkeit die einzige 4-stufige Textilproduktion in Deutschland zu besichtigen, bei laufender Produktion!

Unter dem Wahlspruch „Tragbar für Jedermann“ hat das Markenprodukt TRIGEMA im Markt der Sport- und Freizeitbekleidung eine Spitzenposition erworben. Vom Baumwollfaden bis zum fertigen T-Shirt verläuft die gesamte Produktion ebenerdig mit modernsten Techniken im eigenen Haus - ein Qualitätsprodukt „100% Made in Germany“

Informationen dazu bei:

TRIGEMA GmbH & Co.KG
Deutschlands größter T-Shirt- und Tennis-
Bekleidungs-Hersteller
72393 Burladingen

Tel. 07475 - 88 - 0
Fax 07475 - 88 - 228
Bestellservice@trigema.de
www.trigema.de

Als Geiz geil wurde...

Die „Generation Golf“, wie man so schön zu meinem geburtenstarken Jahrgang sagt, hatte noch das Glück, die letzten Ausläufer eines ausgeprägten Qualitätsbewusstseins mitzuerleben. Ich weiß auch nicht mehr genau, ab welchem Zeitpunkt das Attribut „Made in Germany“ seine großartige Bedeutung verloren hatte. Irgendwann zwischen der Leichtigkeit der 80er und dem Mauerfall wurde dieses Qualitätskriterium seiner Berechtigung als Verkaufsargument beraubt. Viel wichtiger wurde: billig, billiger, am billigsten. Seither meinen viele Deutsche Unternehmen, sie hätten ein neues Rezept für mehr Absatz gefunden: das Preiskampf-Spiel. Leider schwer verdaulich und auf Dauer sehr schädlich, vor allem für den Standort Deutschland.

Von den wenigen Unternehmern, deren Geschäftskonzepte nicht so schwer im Magen liegen, können wir viel lernen. Aus der inspirierenden Begegnung mit Herrn Grupp, alleinigem Inhaber und Geschäftsführer von Trigema, stelle ich Ihnen heute eine kurze Grund-Zutatenliste für mehr Erfolg am Standort Deutschland zusammen.

Sortieren Sie Ausbeutung, Abkassieren, Scheinleistung und Egoismus aus und entsorgen Sie diese Abfalleigenschaften. Nehmen Sie eine große Portion Leistung, vermengen Sie sie mit Verantwortung, Disziplin und fügen Sie dem Ganzen noch Vorbildfunktion dazu. Befreien Sie diese „Zutaten“ möglichst großzügig von Abhängigkeiten aller Art (Abhängigkeit von Lieferanten, Banken, Händlern, Kunden, Bedarfssituationen), nur dann kann Ihre Mischung gedeihen. Leider gibt es kein Standardrezept zur Anwendung: Sie können aus diesem Rezept nur Bausteine entnehmen, denn jeder muß seiner persönlichen Situation gerecht werden.

Für mich als Marketingexpertin wird Wolfgang Grupp fälschlicherweise als „Unternehmer vom alten Schlag“ betitelt. Er ist der Zeit doch weit voraus. Trigema wird mit Weitblick geführt, weit über klassisches Zielgruppendenken hinaus. Hier sind Menschlichkeit und Verantwortungsbewusstsein keine alten Werte, sondern brandaktuell. Bei meinem Besuch in Burladingen im Trigema-Hauptwerk konnte ich mich selber davon überzeugen, dass die Zusammenstellung von den oben genannten „Grundzutaten“ funktioniert.

Damit sollten wir es „gebacken bekommen“, die Sättigung auf dem Deutschen Markt zu überwinden. Und wer nicht so denkt, der wird „seine Suppe selber auslöffeln“ müssen: Vor allem, wenn er Hunger auf Kannibalismus verspürt; bei höchsten Löhnen in Deutschland nur das Billigste konsumieren - da „frisst“ der Konsument sich die Arbeitsplätze selber weg. Und so möchte ich Herrn Grupp's weisen Appell weiter ausführen und Ihnen Appetit auf den Standort Deutschland machen: liebe Geschäftsleute, lasst unsere Produkte und Marken wieder geiler als Geiz werden. Und vor allem „Made in Germany“. Dann klappt's auch mit dem Globalisieren!

Orhidea Briegel, Herausgeberin



Mit dem Rädchen im Getriebe

... kennt sich Heinz-Günter Schumacher, Geschäftsführer der EWM – Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH, aus. Es ist sprichwörtlich das Unternehmensleitbild. Ohne Rädchen kein Getriebe, ohne zufriedene Mitarbeiter kein Erfolgsunternehmen. Vielleicht liegt es an der Produktpalette, das hier niemand „antriebslos“ ist, schließlich geht es um Antriebe, die sämtliche Energie sofort und ohne Verlust weitergeben. Hier sind alle hoch motiviert und für diese menschlich-technischen Leadershiperfolge hat das Unternehmer-Ehepaar Sigrid und Heinz-Günter Schumacher die Auszeichnung 'Top-Arbeitgeber bereits zum zweiten Mal in Folge erhalten. **Im November 2010 gab es dafür auch noch den TRAUMFIRMA-Award, der das Unternehmen samt Mitarbeitern für das konstruktive Miteinander prämiert.**

„Unser Kapital sind die Menschen, die mit uns sind. Die Frauen und Männer, die am Erfolg unserer Kunden mitwirken – und damit auch an unserem. Die Mitarbeiter, die unternehmerisch denken und handeln. Die Individualisten, die bereit sind, ihre Kenntnisse und Fähigkeiten einzubringen, um ein Ziel zu erreichen, hinter dem sie bedingungslos stehen. 48 einzigartige Charaktere mit unterschiedlichen Begabungen und Neigungen. Alle unersetzlich und durch jahrelanges Dienen und Leisten irgendwie auch unverwundlich. Sie und nur sie machen die EWM aus. Sie sind die Garanten für das Wohlergehen der Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH.“ erklärt der Geschäftsmann seinen Erfolg.

Die Abteilung Forschung und Entwicklung bildet eine tragende Säule in seinem Unternehmen. Hier sind Fachleute und Visionäre am Werk, die es sich zur Aufgabe machen, den größtmöglichen Nutzen für Kunden zu schaffen und der Zeit voraus zu sein. Hier werden Trends gesetzt – teilweise auch in enger Zusammenarbeit mit den Geschäftspartnern – so entsteht ein (möglichst) breiter Know-how-Tank.

„Eine stetige Weiter- und Neuentwicklung der Produktpalette verstehen wir als eine unserer Hauptaufgaben. Der Erfolg unserer Arbeit ruht auch auf zahlreichen, auch internationalen Patenten und vor allem – was von noch größerer Bedeutung ist – auf der Vielzahl zufriedener, ja glücklicher, Kunden.“, so fasst das Team sein Bestreben in Worte. Vor allem hat uns angesprochen, dass hier lebendiges Beziehungsmanagement nicht nur mit den Mitarbeitern, sondern auch den Kunden und deren Kunden betrieben wird. Diese enge Partnerschaft ermöglicht es dem Unternehmen „stets und äußerst schnell auf Anforderungen des Marktes zu reagieren.“ Ausgiebige Praxistests und Versuche in Zusammenarbeit mit Lohnunternehmen und Erstausrüstern (die größten Mähdrescher-Hersteller) weltweit, praxisnahe Produktverbesserungen, Kundendienst und Flexibilität gehören zum Service-Standard.



Zu den Produkten der EWM Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH gehören die Pro-Drive Hochleistungs-Mähmesserantriebe, die in der Landwirtschaft eingesetzt werden und mit ihren absolut geradlinigen Messerbewegungen in der Messerebene sitzen. Das führt dazu, dass keine Umkehr- und/oder Schwinghebel benötigt werden und der Hub zu 100% beim Messer ankommt. Kurz gesagt: das Ding macht das Mähmesser effektiver und bringt am Ende mehr Ertrag – bei der Ernte, wie auch beim Geschäft. „Als Horizontal- und Winkelantrieb sind unsere Pro-Drive Hochleistungs-Mähmesserantriebe für eine Vielzahl von Erntemaschinen und Erntebedingungen geeignet. Sie können problemlos (und auf Wunsch durch unser Kundendienstteam) auch vor Ort angebaut werden.“, so ist das Service-Angebot der Möglichmacher.

Und weil Effizienz bei der EWM das Zauberwort ist, gibt das Produkt „Kommunalmähwerk“ die passende Formel dazu. „Immer mehr Lohnunternehmer werden von Gemeinden und Kommunen zur Pflege von öffentlichen Park- oder Sportanlagen, Einfriedungen aus Hecken und ähnlichem beauftragt. Nur mit leistungsfähigen und zuverlässigen Maschinen können diese Aufgaben schnell und rationell ausgeführt werden. Mit Auslegerarmen an Frontladern, Baggern oder an bereits vorhandene Gerätschaften angebaut, schneidet(!) dieses Mähsystem Äste von bis zu 30mm Durchmesser. „Dadurch, dass wir die Kommunalmähwerke mit unserem bekannten und bewährten Pro-Drive-Antrieb ausrüsten, konnte eine einfache, kostengünstige und nahezu wartungsfreie Konstruktion realisiert werden, die selbst mit hohen Kraftübertragungen fertig wird. Ganz nebenbei: unser Kommunalmähwerk erfüllt auch die Anforderungen der Landschaftspfleger. Der Schnitt ist glatt und nicht zerfasert – dadurch wächst das Gehölz schonend nach und es entstehen keinerlei schädliche Verwachsungen an den Schnittflächen.“

Die Kommune spart, die Natur profitiert“, so der Originalton aus der Produktion. In diesem Unternehmen gibt es kein „das passt schon!“, sondern mit „Was können wir verbessern?“ ist man selbst und ständig bestrebt zu Optimieren. Der Firmenslogan trifft es auf den Punkt: „... mit System in Bewegung.“

Da kann ich nur sagen: Panta Rhei... und Maschinen sind für Menschen da! *Orhidea Briegel*



Sigrid Rosenberg-Schumacher
Prokuristin, Büroleitung

EWM GmbH
Eichelhardter Werkzeug & Maschinenbau
Gartenstraße 7 • 57612 Eichelhardt

Fon +49 26 81 / 95 19 - 0
Fax +49 26 81 / 95 19 - 22
info@ewmgmbh.de

www.ewmgmbh.de


... mit System in Bewegung.

„Wir l(i)eben
das Kunden-
Paradies.“

Heinz-Günter Schumacher





Erfolgstory:

Wenn wir von Werten sprechen, dann meinen wir zum einen die Ergebnisse, die wir in Ihrem Auftrag erarbeiten: Produktionskonzepte für die Zerspanungstechnik, Beratungen für optimale Bearbeitungsprozesse, Produkte, die effektiv zur Wirtschaftlichkeit Ihrer spanenden Fertigung beitragen und Abwicklungsprozesse, die Ihnen die tägliche Arbeit leichter machen. Zum anderen meinen wir mit Werten aber auch eine gut funktionierende Unternehmenskultur, die die Menschen in Ihrem und in unserem Unternehmen in den Mittelpunkt stellt. Dazu haben wir bei Kopp „Spielregeln“, d. h. lebendige Business-Werte definiert, die auf persönlichen Werten unserer Mitarbeiter aufbauen.

Für Sie als Kunde bedeutet dies, dass sich bei uns jeder Mitarbeiter zu 100 % verantwortlich dafür fühlt, wie Sie unsere Unternehmensleistung erleben und dass alle Prozesse ebenso wirtschaftlich wie reibungslos ablaufen können. Dazu gehört, dass wir schnell und flexibel auf Ihre Erwartungen eingehen und uns Neuerungen nicht aus dem Konzept bringen. Wir haben gelernt damit umzugehen, auch wenn eingespielte Abläufe deswegen umgestellt werden müssen. „Erfolg haben wir nicht trotz, sondern wegen einer konsequenten Werteorientierung“, Kundenbedürfnisse stehen bei uns traditionell im Mittelpunkt. So entstand auch unser Unternehmen aus einer Marktlücke heraus: Unser Vater, Helmut Kopp, gründete die Kopp Schleiftechnik im Jahre 1970. Er war zu dieser Zeit als Meister in der Kunststofftechnik beschäftigt.

Es war schon damals schwierig, einen gut funktionierenden Nachschleifservice für Werkzeug zu finden, also gründete er selbst ein Unternehmen für diese Dienstleistung. Zunächst nach Feierabend und mit den ersten einfachen Maschinen in der heimischen Garage. Nicht zuletzt durch die tatkräftige Unterstützung unserer Mutter Herta Kopp in Verwaltung und Vertrieb konnte der Betrieb schon bald erweitert werden.

Heute führen wir das Unternehmen in der zweiten Generation – und sind stolz darauf, dass wir die Tradition aus Unternehmertegeist, Technikbegeisterung und Kundendienst fortführen dürfen.

www.kopp-schleiftechnik.de

Denn die Menschen sind es....

Ohne modernste Produktionstechnik geht heute nichts mehr – allerdings ist die „Brainware“, also Know-how und Motivation der Mitarbeiter nach wie vor der wichtigste Faktor. Denn die Menschen sind es, die diese Technologien erst nutzbar machen – für die täglichen Aufgaben in der Produktion. Auf über 1200 qm Produktionsfläche verbinden wir technische Kreativität mit modernster maschineller Schleiftechnologie. Unser Rohstoff sind frische Ideen, die wir für Sie in „Form schleifen“: Durch die ausführliche Beschäftigung mit Ihren Produktionsanforderungen entstehen zunächst neue Werkzeugideen.

Es macht einfach Spaß, mit aktuellsten Maschinen der bekannten Hersteller zu arbeiten, um das Gedachte in hochpräzise Werkzeuge umzusetzen. Umso mehr, als wir mit dieser Ausstattung für Sie auch ausgefallene Werkzeug-Geometrien und kleine Stückzahlen schnell und wirtschaftlich herstellen können. Durch die Kombination aus technischer Kreativität und hochpräziser Fertigungstechnologie entstehen wettbewerbsfähige Premiumwerkzeuge „made by Kopp“. Sie erfüllen die hohen Anforderungen in der Luftfahrttechnik, in der Automobil- und Zulieferindustrie, im Maschinen-, Werkzeug- und Formenbau und im Werkzeughandel – und bestimmt auch in Ihrem Unternehmen.

Mit unseren Produkten unterstützen wir Sie bei Ihren anspruchsvollen Zerspanungsaufgaben und bieten Bohrer und Fräser für eine breite

Palette an Werkstoffen. Kurz gesagt: Mit unseren Präzisionswerkzeugen verbessern Sie die Produktivität Ihrer Zerspanungsprozesse effektiv.

Unsere Mitarbeiter sind echte „Mitdenker“ und fühlen sich für das Ergebnis ihrer Arbeit und für die Schnittstelle zum nächsten Arbeitsschritt verantwortlich – egal, ob ein Kollege oder ein Kunde mit diesem Arbeitsergebnis weiterarbeiten möchte. Präzision bedeutet, dass sich nahtlos eins ins andere fügt, sodass keine Schnittstellen mehr spürbar sind und ein Ergebnis wie aus einem Guss entsteht. Qualität ist bei uns nicht nur Chefsache. Täglich sind 30 engagierte Qualitätsfachleute für Sie im Einsatz, kontrollieren Ihre Lieferung auf Beschaffenheit und Maßhaltigkeit und sorgen dafür, dass Sie Ihre Werkzeuge pünktlich und genauso erhalten, wie Sie sich das wünschen. Und wenn Sie eine Frage haben, treffen Sie immer auf Ansprechpartner, die sie Ihnen sofort und umfassend beantworten.

Immer weniger Bearbeitungsschritte, geringere Fertigungsdauern, dabei zunehmende Zahl von Werkstoffen, kleinere Lose, höhere Werkzeug-Standzeiten: An die zerspanende Fertigung als Teil des Produktionsprozesses werden immer höhere Anforderungen gestellt. Deshalb investieren wir kontinuierlich in Produktionsmittel, die auf dem jeweiligen Stand der Technik sind: Ihre neuen oder nachgeschliffenen Präzisionswerkzeuge zum Bohren und Fräsen werden unter anderem auf 5-Achsen CNC-

gesteuerten Werkzeugschleifmaschinen des Weltmarktführers Walter-Maschinenbau GmbH gefertigt.

Diese Produktionsanlagen bieten entscheidende Vorteile in Sachen Flexibilität, Rüstzeiten und Präzision und Ihnen damit den entscheidenden Vorsprung bei Prozessqualität und -produktivität. Neben verschiedenen konventionellen Werkzeugschleifmaschinen gehört auch eine CNC-gesteuerte Rundschleifmaschine von ROLLOMATIC zu unserem Maschinenpark. Eine zentrale Ölversorgungs- und Reinigungsanlage von TRANSOR-Filtertechnik versorgt unsere Maschinen stets mit gereinigtem und auf gleichbleibender Temperatur gehaltenem Schleiföl.

Fertigungsprozesse in der spanenden Fertigung werden immer komplexer, die Variantenzahl größer und die Erwartungen an die Wirtschaftlichkeit der Zerspanung höher. Mit diesen Anforderungen sind wir täglich bei ganz unterschiedlichen Kunden konfrontiert. Unsere Aufgabe ist es, nicht nur das passende Werkzeug zu konzipieren, sondern auch geeignete Fertigungsstrategien in Sachen Bohren oder Fräsen zu definieren. Ziel ist es, eine wirtschaftliche Metallbearbeitung zu ermöglichen und eventuelle Schwachstellen der Fertigung zu identifizieren und auszugleichen.

Erfahren Sie, wie Sie die Bearbeitungszeiten in der Zerspanung auch schwieriger Materialien und damit Ihre Ergebnisse effektiv verbessern können. 40 Jahre Prozessoptimierung und



Bisher in unserem
TECHNOPOOL präsentiert:

Von der Spezialdruckerei zum internationalen High-Tech-Unternehmen www.schreiner-group.de

Der Standort Bruckmannring in Oberschleißheim

Verneizung führt zu Synergie



Gemeinsam stark für den Kunden



Kommunikation wird groß geschrieben



Die beste Lösung als Ziel



Freude ist immer dabei



Ideentankstelle im Familienbesitz

1951 gründete das Ehepaar Theodor und Margarete Schreiner eine Spezialfabrik für geprägte Siegelmarken und Etiketten. Schon damals punktete das Unternehmen durch seine Innovationskraft: geringe Druckformkosten, schnelle Lieferzeiten und vor allem die starke Wirkung der geprägten Siegelmarken, Etiketten und Anhänger überzeugten die Kunden. Helmut Schreiner unterstützte die Eltern bereits als Lehrling, experimentierte später mit unterschiedlichen Materialien und setzte seine Ideen in fortschrittliche Maschinen- und Produktentwicklungen um.

1974 erwarb Helmut Schreiner den Betrieb von seinen Eltern, nachdem er ihn bereits mehrere Jahre geführt hatte. Die Schreiner Group konnte ihre Unabhängigkeit bewahren und ist zu 100 Prozent in Familienbesitz. Inzwischen ist die Übergabe der Geschäftsführung an Sohn Roland Schreiner erfolgt.

Mittlerweile hat die Schreiner Group 700 Mitarbeiter und ist weltweit in 33 Ländern vertreten.

Mit der Gautschefeier wird eine alte Tradition der Druckerzunft gelebt.



Die Happy Runners, das Läuferteam der Schreiner Group



Gesundheitsschonendes Arbeiten



Klimatisierte Produktionsräume



Moderne Produktionsanlagen



Engagierte Ausbildung



Spezialisten im Verbund

Unter der Dachmarke der Schreiner Group stehen die Unternehmensbereiche **Schreiner ProTech**, **Schreiner MediPharm**, **Schreiner ProSecure**, **Schreiner LogiData**, **Schreiner PrinTronics** und **Schreiner Services** sowie **Schreiner Etiketten**. Jeder Bereich ist mit seinem Leistungs- und Produktportfolio auf spezifische Märkte und Kundenanforderungen ausgerichtet.

Die innovativen Etikettenlösungen von **Schreiner ProTech** vereinfachen Abläufe in der industriellen Kennzeichnung und Fertigung.

Schreiner MediPharm konzentriert sich auf die Entwicklung und Produktion von Spezialetiketten mit Zusatznutzen für die Medical- und Pharmaindustrie.

Als leistungsstarker Partner für den Originalitäts- und Wertschutz sorgen die Systemlösungen von **Schreiner ProSecure** für eine optimale und fälschungssichere Kennzeichnung und Versiegelung von Produkten und Dokumenten.

Schreiner LogiData konzipiert, entwickelt und produziert seit über zehn Jahren kundenindividuelle RFID-Labels und -Systeme sowie Track & Trace-Lösungen zur Nachverfolgung von Produkten.

Der Bereich **Schreiner PrinTronics** hat sich auf die gedruckte Elektronik und innovative Folien-systeme mit integrierten elektronischen Funktionen spezialisiert.

Schreiner Services sorgt mit passendem Equipment wie Druck- und Lesegeräten oder Spendeanlagen für die prozesssichere Integration der Produktlösungen beim Kunden.

Schreiner Etiketten gestaltet und produziert Etiketten für die Produktausstattung und Werbung.



Gedruckte Elektronik



Fälschungssichere Siegel



Spezialetiketten mit Zusatznutzen



Innovatives Spritzenetikett



Intelligente RFID-Systeme



Regelmäßige Audits in den Bereichen Qualität, Umweltschutz, Sicherheit und Arbeitsschutz sieht die Schreiner Group als Chance zur ständigen Verbesserung.

Brode **Lager- und Versand Service**

Sie suchen einen kompetenten Partner für:

- sichere, saubere, trockene und zuverlässige Lagerung Ihrer Waren?
- schnelle und sorgfältige Erledigung Ihrer Aufträge sowie Warenein- bzw. Warenausgänge?
- verpacken und versenden Ihrer Bestellungen?
- Konfektionierungen aller Art?

www.brode-versand.de



Die Firma Brode Lager & Versand Service ist ein mittelständisches Unternehmen und spezialisiert auf Einlagerungen, Versandarbeiten und Konfektionierungen jeglicher Art.

In diesen Bereichen sind wir bereits, seit mehreren Jahren, für Pharmafirmen, Versicherungsunternehmen und diversen weiteren Firmen tätig.

Sollten Sie weitere Informationen wünschen, Fragen oder weitere Wünsche haben, können Sie sich auch direkt mit uns in Verbindung setzen.

LEISTUNGSSPEKTRUM

- Einlagerung Ihrer Produkte, Werbematerialien, Saisonwaren, Akten o.ä.
- Einlagerung Ihrer Messestände, inkl. Versand und Rückholung sowie anschließender Kontrolle
- Fulfillmentservice
- Versandarbeiten aller Art
- Werbemittelversand
- Frankierservice
- Verpackungsservice
- Konfektionierungen
- Versandaktionen
- Umverpacken und Sortierarbeiten
- Einlegearbeiten in Broschüren oder Katalogen
- Korrekturarbeiten (austauschen bzw. überkleben)
- Retouren- Bearbeitung Ihrer Sendungen
- Pflegen Ihrer Kundendateien
- Büroservice
- Rechnungsversand
- laminieren bis A3 (größere Formate auf Anfrage)
- CD/DVD brennen bzw. Daten auf USB Sticks ziehen
- falten





design4companies

Mai 2015 • **Spezialedition**
11 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com
SONDERDRUCK



Begegnung mit
Martina Thomas
team::mt gmbh
*Unternehmerin des
Monats*



ORPH IDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Geschäftsfrau der
messerscharfen Analyse
und der klaren Worte:
Martina Thomas bringt es
ohne Umschweife gerne
kurz und knapp
auf den Punkt!

„Wir machen
B2B-Produkte
attraktiver.“

ORHIDEAL
media
face 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Marketing-Visionärin in **B2B** Märkten

Als erste Adresse hat sich die *team::mt gmbh* etabliert, wenn es darum geht, Produkte und Dienstleistungen im business-to-business-Bereich zu positionieren. Seit 1993 ist das Team um Marketingprofi und Wirtschaftsinformatikerin Martina Thomas spezialisiert auf IT, Technik und Maschinenbau. Mit ihrem Blick für komplexe Sachverhalte und dem Sinn für anschauliche Darstellung gibt sie die Richtung vor und sorgt mit exzellenten Ergebnissen für langfristige Kundenbeziehungen. Dank Weitblick und Querdenken unterstreicht die *team::mt gmbh* die Einzigartigkeit technischer Produkte auf höchstem Niveau. Optimal strukturiert und auf Kundenbedürfnisse passgenau abgestimmt - so bringt Martina Thomas mit ihrem Kreativtrupp Unternehmen auf Erfolgskurs. Der Slogan *marketing4tomorrow* ist Programm und Erfolgsversprechen zugleich! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Frau Thomas, Sie sind die Adresse für ganzheitliche Werbestrategien im Bereich erklärungsbedürftiger sowie IT-technischer Produkte und Dienstleistungen. Das ist Ihre Spezialisierung?

Martina Thomas: Richtig. Ich habe Wirtschaftsinformatik studiert, kann mich in technische, erklärungsbedürftige Sachverhalte und Produkte gut hineindenken. Nach dem Studium landete ich schnell in dem Bereich, der zu mir passt: in der Kommunikation und im Marketing. Vor 22 Jahren habe ich die Agentur gegründet. *marketing4tomorrow* vereint vier Geschäftsfelder, die ineinander greifen: *strategy4success*, *design4companies*, *marketing4web*, *consulting4video*.

***marketing4tomorrow* - das hört sich zukunftsweisend an. Was ist Ihre Philosophie dahinter?**

Unser Leitgedanke *ART.GERECHT* unterstreicht die gebündelte *MARKETING.KOMPETENZ* in allen Medien. Die Verbindung von innovativem Design mit zielgruppenorientierten, komplexen Inhalten beschreibt unsere Philosophie und *ALLEIN.STELLUNG*. Dabei stehen die Produkte und Dienstleistungen unserer Kunden im Mittelpunkt. Gemeinsam mit unseren Kunden führen wir am Beginn der Partnerschaft einen Strategie-Workshop für wirklich authentische Marketingstrategien durch. So fühlen wir dem Unternehmen „auf den Zahn“ und füllen reine Fakten mit Leben. Nur so entstehen gemeinsam mit unseren Kunden erfolgreiche Kampagnen für die Zukunft. Gleichzeitig ist es für uns oberste Maxime, auch im Innenverhältnis den Teamgedanken leben zu lassen. Nur so gelingt eine nachhaltig zukunftsorientierte und fruchtbare Zusammenarbeit.

Sie bedienen Ihre Zielgruppe demnach sehr umfassend - beginnend mit der Konzeption, über die Umsetzung, bis hin zur Betreuung der kompletten Kommunikation. Ihre Kunden sind überwiegend im B2B Segment?

Wie gesagt, wir haben eine Stärke für IT, Maschinenbau und Technik. Die wirklichen USPs unserer Kunden erarbeiten wir punktgenau und setzen das Produkt oder die Dienstleistung in den Mittelpunkt. Unser Best Practice in Verbindung mit inhaltlichem Know-how bietet unseren Kunden den Dialog auf Augenhöhe und auf allen Kanälen, offline wie online. In unserer eigenen aktuellen Kampagne haben wir diesen Mehrwert auf den Punkt gebracht: *ALLEIN.STELLUNG. ART.GERECHT*.

Ihre Kunden schätzen vor allem den partnerschaftlichen Umgang und die Erfolge einer langfristigen Geschäftsbeziehung. Was ist hier Ihr Erfolgsrezept?

Nach 22 Jahren Erfahrung auf dem Markt kann ich Ihnen diese Frage kurz und knapp beantworten: Know-how von der Pike auf, immer up-to-date sein und den ganzheitlichen Ansatz leben. Als inhabergeführte Agentur mit zwei Standorten in Köln und München können wir wirklich langfristige Kunden-Partnerschaften aufbauen, denn wir sind schnell, unbürokratisch und unkompliziert. Unser Qualitätssiegel ist eine ehrliche, transparente und langfristige Partnerschaft. Mit dem Schwerpunkt auf B2B und IT/Technik konzentrieren wir uns auf unsere langjährigen Kompetenzbereiche.

Anschaulich erklärt ist schon halb gewonnen

Ihr content-basiertes sowie technisch-lösungsorientiertes Marketing auf höchstem Niveau hat Ihre Agentur zur etablierten Marke gemacht. Was war Ihre bisher beste unternehmerische Entscheidung?

Erstens: Unser zweiter Standort! Ich ziehe schlanke Strukturen vor. Dennoch haben wir uns ab 2010 für weiteres Wachstum entschieden: das bedeutete mehr Mitarbeiter und die Ausdehnung auf den süddeutschen Raum. So können wir im gesamten deutschsprachigen DACH-Raum unsere Dienstleistungen erbringen. Zweitens: Wie gesagt, immer up-to-date sein. Fragen stellen: Was ist im Gesamtportfolio wichtig für unsere Kunden? Welche neue, interessante Medien gibt es? Denn das gesamte Marketing wird immer IT-lastiger. Schlagworte wie Content-Marketing, SEO, Web-Programmierung, und Video ergänzen den klassischen Bereich. Auch hier ist inhaltliches Wissen des „Pudels Kern“. So gründeten wir 2014 das Profitcenter consulting4video mit Profis aus Funk und Fernsehen. Neben normalen Image- und Produktfilmen sind uns da Reportagen wichtig. So bekommen Kunden komplexe Themen sehr „bewegt“ erklärt.

Ihr Team „verpackt“ oft trockene Fach-Themen und schafft es, Fachliches lebendig zu gestalten.

Genau dafür buchen uns die Kunden. Technische Dienstleistungen und Produkte sind sehr spannend, werden aber gerne „farblos“ und ohne viel Aussagekraft auf den Markt gebracht. Es muss neben dem Know-how, neben aller Professionalität mit viel positiver Energie, Offenheit, Kreativität und Farbigkeit der Mehrwert entstehen. Das macht uns sehr viel Freude. Unseren Kunden wiederum sichert diese Kreativität den gewünschten Erfolg. Es nutzt nicht nur ein tolles Produkt zu haben - man muss in der Lage sein, es attraktiv zu machen und auf allen Kanälen professionell darüber zu kommunizieren. Wir helfen dabei!

Ist die technische Branche für diese Art von Kommunikation aufgeschlossen?

Auf jeden Fall. Entweder fehlt eine professionelle Marketingabteilung, dann hat der Kunde den Wunsch sich durch uns als externen Anbieter die Kommunikation professionell auszubauen. Oft arbeiten wir aber auch mit den internen Marketingabteilungen zusammen. Unsere Mission ist in beiden Fällen die Gleiche: Die ALLEIN. STELLUNG., also Einzigartigkeit von Menschen, Ideen, Produkten und Dienstleistungen, ART.GERECHT in Szene zu setzen. Im Ergebnis Mehrwert zu schaffen. Mit ehrlicher Zusammenarbeit Erfolg auf allen Ebenen zu generieren. Das sind unsere Leitsätze.

Im Bereich IT und Technik heißt es immer noch: Frauen und Technik - passt das zusammen? Wie haben Sie als Agenturinhaberin sich in diesem männerdominierten Bereich durchgesetzt?

Zu Beginn der neunziger Jahre, wurde man tatsächlich erst auf den zweiten Blick wertgeschätzt. Aber in den letzten Jahren hat sich die Wahrnehmung stark verändert. Wir Frauen bringen Farbe ins Spiel: durch Kompetenz gepaart mit Emotionen. Das ist eine perfekte Ergänzung.

Mit welchen Eigenschaften haben Sie es geschafft, sich von dem breiten Agenturmarkt abzugrenzen?

Jeder bekommt die Kunden, die er verdient. Unsere Spezialisierung auf die IT- und Technikbranche ist unser Nutzenversprechen. Natürlich gibt es Agenturen, die das Gleiche versprechen, aber in der Praxis nicht kritisch hinterfragen und so schon bei der Strategiefindung nicht das Optimum für den Kunden herausarbeiten können. Unsere erstklassigen Ergebnisse spiegeln sich in den Referenzen wieder. Zu uns kommen Kunden, die beim Marketing nicht nach dem günstigsten Anbieter suchen, sondern nach dem, der ihre Marktchancen professionell analysiert und ihre Wettbewerbsvorteile am besten sichert. Technik leicht verständlich in Wettbewerbsvorteile umwandeln - dafür steht das team::mt.

„Analysieren, kritisch hinterfragen und passgenau konzipieren.“

team::mt gmbh

Büro Köln

maternusstrasse 44
50996 köln-rodenkirchen
Telefon +49 221 669429-0

Büro München

sperberweg 15
82152 krailling b. münchen
Telefon +49 89 2000216-0

team@team-mt.de
www.team-mt.de



ORIDEAL
media
face 2015
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

ALLEIN.STELLUNG.

ART. GERECHT

„Einzig-
artigkeit
heraus
stellen.“

www.team-mt.de
marketing4tomorrow

Orhideal-IMAGE.com • Das Businessportrait-Magazin für Präsentation & Cross-Marketing

Technisches lebendig gestalten

**marketing4tomorrow vereint vier
Geschäftsfelder, die ineinander greifen:**



strategy4success

Die richtigen Fragen zur Marktchancen-
Analyse für authentische Marketingstrategien.
Ergebnis: zielgruppengerechtes B2B.



design4companies

Design muss sein.
Durchgängiges Marketing-Konzept
mit Tiefe für Produkte und Dienstleistungen.
Ergebnis: wirkungsvoller Unternehmensauftritt.



marketing4web

Innovative Webauftritte im responsive Design
inklusive Suchmaschinenoptimierung.
Ergebnis: ein Kanal – 24/7 präsent.



consulting4video

Komplexe Inhalte bewegt in Szene gesetzt.
Film ab! Ergebnis: Professionelle Videos
im Ranking ganz oben.

team::mt
marketing 4 tomorrow

Interview/Live Streaming



Storyboard



team::mt
marketing 4 tomorrow



 consulting4video

- Video-Training
- Pre-Production mit Themafindung und Storyboard-Erstellung
- Video-Production
- Post-Production
- Controlling und Analyse
- Erstellung von themen- und produktorientierten Seeding-Plänen
- Individuelle, CI-konforme Gestaltung der Kanäle und Accounts
- Zielgruppengerechte Portalwahl



Kamera/Regie



Video-Training



Produktpräsentation



„Walk
the
talk.“

Was macht den Mittelstand **sexy für junge Talente?**

Employer Branding ist das Stichwort unserer Tage, wenn sich Unternehmen, auf der Suche nach immer knapper werdenden qualifizierten Fach- und Führungskräften, im Wettbewerb als attraktiver Arbeitgeber beweisen müssen. Vor allem mittelständische Unternehmen stehen vor der Herausforderung von potentiellen Nachwuchsführungskräften von Morgen „gesehen“ zu werden.

Die meisten jungen Leute zieht es nach wie vor zu Image starken Firmen, wie z.B. Google, oder der Automobilbranche, so dass die Mittelständler im Wettbewerb um Talente gegenüber den Marken starken Global Playern häufig den Kürzeren zu ziehen. Hinter „Employer Branding“ steht die Idee, dass sich Arbeitgeber die Brille Ihrer bestehenden und künftigen Mitarbeiter aufsetzen und aus deren Sicht Ihrer eigenen Stärken anschauen und mit diesen dann auch gezielt Imageaufbau betreiben.

Entscheidend dabei ist es also, sich als Unternehmen damit auseinanderzusetzen, wonach „Junge Talente“ heute bei der Wahl ihres Arbeitgebers eigentlich streben? Denn da hat sich in den letzten Jahren definitiv etwas verändert. Was ist dem Nachwuchs wichtig bei der Entscheidung für einen Arbeitsplatz? Es lohnt sich das eigene Unternehmen an diesen Anforderungen zu spiegeln. Denn in Wahrheit zeigen gerade mittelständische Unternehmen eine hohe Trefferquote, mit der sie bei Ihren Mitarbeitern punkten können. Sie müssen nur gezielt herausgearbeitet und kommuniziert werden.

Außerdem wirkt die Idee der Arbeitgebermarke nicht nur in der Phase der Rekrutierung von Arbeitskräften, sondern hat auch entscheidend damit zu tun, wie stark sich die Mitarbeiter mit der Marke identifizieren, für ihr Unternehmen engagieren und auf ihre Loyalität zum Unternehmen. Das hat natürlich auch wiederum Auswirkungen auf den Krankenstand, denn Ausfallzeiten, wie z.B. bei Burnout sind nicht notwendigerweise eine Folge von zu viel Arbeit, sondern stehen vor allem auch im Zusammenhang damit ob die Mitarbeiter hinter dem stehen was sie tun und wieviel Spaß ihnen der Job macht.

Stellen Sie sich vor Sie laden einen Bewerber ein, stellen Ihr Unternehmen vor, befragen den Kandidaten in geübter Weise – und nachdem der Kandidat sich das alles ruhig angehört hat holt er eine beachtliche Checkliste heraus und fragt sie Dinge wie: Welche Weiterbildungsmöglichkeiten bieten Sie an? Wie fördern Sie aktiv Work-Life Balance in Ihrem Unternehmen? Ist es möglich ein Sabbatical zu nehmen? Wie stark leben Sie in Ihrem Unternehmen Nachhaltigkeit und Vielfalt? Wie splittet sich der Anteil von Männern und Frauen in Führungspositionen? Und wie würden sie die Arbeitsatmosphäre und Unternehmenskultur beschreiben? Wie sieht Ihr soziales Engagement aus? Für welche Werte steht das Unternehmen? Können Sie mir dazu bitte jeweils Beispiele aus der Praxis nennen?

Die jungen Talente suchen mehrere Dimensionen zu vereinbaren: Auf der einen Seite suchen sie Herausforderungen in einem interessanten Umfeld, brauchen Freiräume um sich selbst mit ihren Ideen einzubringen, wollen Kreativität im Umgang mit Innovativen beweisen und wünschen sich einen kollegialen Umgang miteinander. Die Mitarbeiter wollen sich mit den Werten des Unternehmens identifizieren können. Und auf der anderen Seite erwarten sie Freiräume für Ihre Hobbies und Reisen und natürlich die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Die Themen Gehalt, Aufstiegsmöglichkeiten und Arbeitsplatzsicherheit spielen immer eine Rolle, nicht nur in Krisenzeiten, denn wann und unter welchen Umständen der Mitarbeiter wechselt möchte er gerne selbst bestimmen.

Eine kommunikative Herausforderung besteht oftmals dann, wenn Unternehmen versuchen konkurrierende Images unter einer Marke abzubilden: Z.B. preisgünstige Produkte und Einsparungen durch Rationalisierung - und auf der anderen Seite Arbeitsplatzsicherheit und hohe Gehälter.

Meine Empfehlung an die Unternehmer lautet: Benennen Sie Ihre Stärken anhand von konkreten Beispielen und zeichnen Sie ein realistisches Bild ihres Unternehmens, das auch im Alltag Bestand hat und für die Mitarbeiter nachvollziehbar - und - vor allem erlebbar ist. Stichwort: „Walk the Talk“. Was nützen die schönsten Slogans und Imagebroschüren, wenn es an der Umsetzung mangelt. Denken Sie hier an die Kosten, die die Personalbeschaffung verursacht. Nur wenn das Bild des Unternehmens und das Profil des Mitarbeiters wirklich gut zueinander passen, besteht auch die Möglichkeit gute Leute für sich zu gewinnen und was entscheidend ist: Auch längerfristig zu behalten.

www.the-hba.com

The Holistic Business Architect
DAS GANZE SEHEN



Ingenieurskunst
mit Starfaktor

„Orhideal
zeigt Menschen,
die mit ihren Ideen
die Welt bewegen!“

Orhidea Briegel
Herausgeberin

Die Instandhaltung.

Der unterschätzte Partner

Internationaler Branchentreffpunkt in Klagenfurt gibt Einblick in eine zukunftsorientierte Branche.

Mit einem neuerlichen Besucherrekord ist der Branchentreffpunkt für Instandhalter in Klagenfurt über die Bühne gegangen. Bei den INSTANDHALTUNGSTAGEN 2015 diskutierten Teilnehmer und Aussteller aus Deutschland, Österreich, den Niederlanden und der Schweiz aktuelle Themen wie Industrie 4.0, Energieeffizienz, sowie Praxisprojekte aus Industrie- und Kommunalbetrieben.

Auch die Ehrengäste Ing. Manfred Ebner (Land Kärnten), Dr. Claudia Mischensky (Industriellenvereinigung Kärnten) und Jürgen Mandl (Wirtschaftskammer Kärnten) ließen sich von der positiven Aufbruchstimmung anstecken. Sie machten klar, dass besonders in einem kleinen Industrieland wie Kärnten Initiativen zur Stärkung der Unternehmen unumgänglich sind. In Zeiten starken internationalen Wettbewerbs tritt der Bereich der Instandhaltung vermehrt in den Fokus.

Gemeinsam mit den Veranstaltern Jutta Isopp (Messfeld GmbH, Klagenfurt) und Andreas Dankl (dankl+partner consulting, MCP Deutschland) schworen sie die zahlreichen Teilnehmer des Kongresstages im VIP Bereich des Wörthersee Stadions ein, auch weiterhin für die Sichtbarkeit der Instandhaltung zu kämpfen.

Die INSTANDHALTUNGSTAGE werden von den Firmen Messfeld GmbH (Klagenfurt), dankl+partner consulting gmbh (Salzburg) und MCP Deutschland GmbH (München) abwechselnd in Salzburg und Klagenfurt organisiert und haben sich in den letzten Jahren zu einem wichtigen Branchentreffpunkt entwickelt. Die INSTANDHALTUNGSTAGE 2016 finden von 12. bis 14. April 2016 in Salzburg statt. Aktuelle Informationen finden Sie auf

www.instandhaltungstage.at

Macht sich stark für die
Belange der Instandhaltung:
Andreas Dankl, CEO
dankl+partner consulting gmbh



„Titelgesichter auf der Kongressbühne“

Mit Initiator Andreas Dankl:
Martina Thomas, Unternehmerin des
Monats Mai 2015, bringt produzierende
Unternehmen in die Pole-Position

team::mt
marketing 4 tomorrow

www.trainpers

Christine Riemer-Mathies, www.trainpers.de
kümmt sich um den Faktor Mensch



ALLEIN.STELLUNG.
ART.GERECHT.



ORH **IDEAL**
IMAGE

Kooperation mit den Instandhaltungstagen 2015



*Ein Fachmann und Gentleman:
Unternehmer Dirk Hagelberg
ist neben seiner Geschäftstätig-
keit auch Regionalleiter des
StrategieCentrum Rhein-Erft.*

*Der charismatische Werkzeug-
spezialist engagiert sich als Mut-
macher für Unternehmer, die
sich strategisch neu orientieren,
und ist Erfolgsbeispiel für gut
durchdachte Spezialisierung.*

„Mach Deinen
Workflow
einfach, eindeutig
und sicher!“

SonderWerkzeug

Sie brauchen schnell 3 passende Angebote für Ihr Sonderwerkzeug?
Dann sind Sie hier genau richtig!

Vorbei sind die Zeiten, in denen Sie tagelang auf verschiedene
Angebote warten müssen.

Mit nur **einer Anfrage** erhalten Sie immer die passenden Angebote
von Spezialisten. Das Besondere bei deal4tool: die Angebote der
verschiedenen Hersteller sind auf einen Blick vergleichbar.

Bei uns sind Ihre Daten durch anonyme Anfragen sicher!

deal4tool ist **e - e - s = einfach, eindeutig, sicher!**
Dafür stehe ich - rufen Sie mich bei Fragen an.
Tel.: +49 22 33/80 80 77-0

Herzliche Grüße,
Ihr Dirk Hagelberg



1 Beschreiben Sie Ihr
Wunschwerkzeug



2 Vergleichen Sie
die Angebote



3 Wählen Sie das beste
Angebot aus



Unser besonderer Service:

- Das einstellen Ihrer Anfrage ist kostenfrei
- Sie werden über jedes eingehende Angebot per Mail informiert
- Alle Angebote werden nach Ihrer Priorität sortiert
- Alle Angebote sind in einem Dokument aufgeführt und sofort vergleichbar

Sie erhalten:

- Angebote von qualifizierten Herstellern aus Deutschland, die von uns zugelassen werden
- Angebote genau nach Ihren Vorstellungen
- Die besten Angebot des Marktes - ohne Händleraufschlag

Melden Sie sich jetzt **kostenlos und unverbindlich** an und testen Sie unseren Service!

Jetzt kostenlos Angebote einholen *

Qualität durch Vergleich

Hallo,
meine Name ist Dirk Hagelberg, Strategie und Visionär bei deal4tool.

Als gelernter Werkzeugmechaniker und staatl. geprüfter Maschinenbautechniker trat ich 1994 in das elterliche Handelsunternehmen für Zerspansungswerkzeuge ein.

Sonderwerkzeuge haben mich schon von Anfang an begeistert, weil sie immer individuell für den Kunden gefertigt werden ihm ein offensichtliches Problem lösen. Dies ist sowieso meine Devise: immer in Lösungen, nie in Problemen denken. Man kann es auch anders ausdrücken: Problem sind Chancen in Arbeitskleidung!

Menschliche Werte wie Zuverlässigkeit, Fairness, Pünktlichkeit und Ehrlichkeit liegen mir sehr am Herzen, deshalb lautet der Anspruch des Portals, das fairste im Netz zu sein.

Ich finde es ziemlich unfair, wenn ich bei einem Unternehmen eine Leistung oder ein Produkt anfrage, und ich tage- oder wochenlang keine Antwort bekomme und auf ein Angebot warten muss. Ähnlich verhält es sich mit den Preisen. Hakt der Anbieter auf sein Angebot hin nach, bekommt man auf einmal Rabatte von 20 oder gar mehr Prozent angeboten. Da fühlt man sich als Kunde doch richtig ernst genommen, oder?

Diese Erfahrungen habe ich persönlich als Händler im Einkauf von Sonderwerkzeugen jahrelang machen müssen, und mir gedacht: „Das kann doch nicht wahr sein. Du bist doch bestimmt nicht der einzige, der sich über solch einen Service ärgert?“

Deshalb habe ich mich intensiv mit dieser Problematik beschäftigt, Kunden befragt und die Antworten systematisch analysiert und nach einer Lösung gesucht.

www. deal4tool.com ist die Lösung - das Portal für Sonderwerkzeuge! Mit diesem speziellen Service haben alle Beteiligten Spaß an der Arbeit und einen sehr hohen Nutzen.



Bisher in unserem
TECHNOPOOL präsentiert:

Verpassen
Sie nicht
die Chance auf
das beste
und fairste
Angebot
des Marktes!“



EINE bewegende Mannschaft...

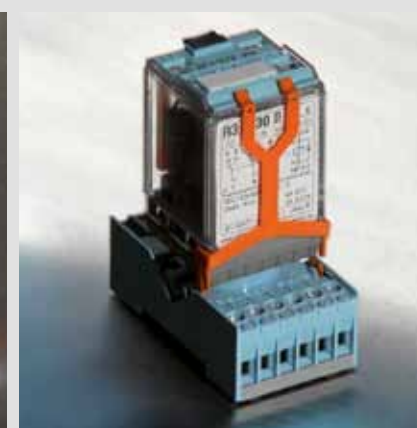


...für ZWEI Technologie-Welten.



www.comatreleco.de/ansprechpartner.html

Bisher in unserem
TECHNOPOOL präsentiert:



„Sie haben eine Vision – wir haben den Weg.“

Vom Exklusivsport zum Breitensport: Kommunen,
Freizeitunternehmer und Anleger profitieren desgleichen

Anlage
Aschheim b. München



Rixen Cableways GmbH

Rudolf-Diesel-Str. 9
D-85221 Dachau
Tel: 0049-8131-54700
Fax: 0049-8131-54702

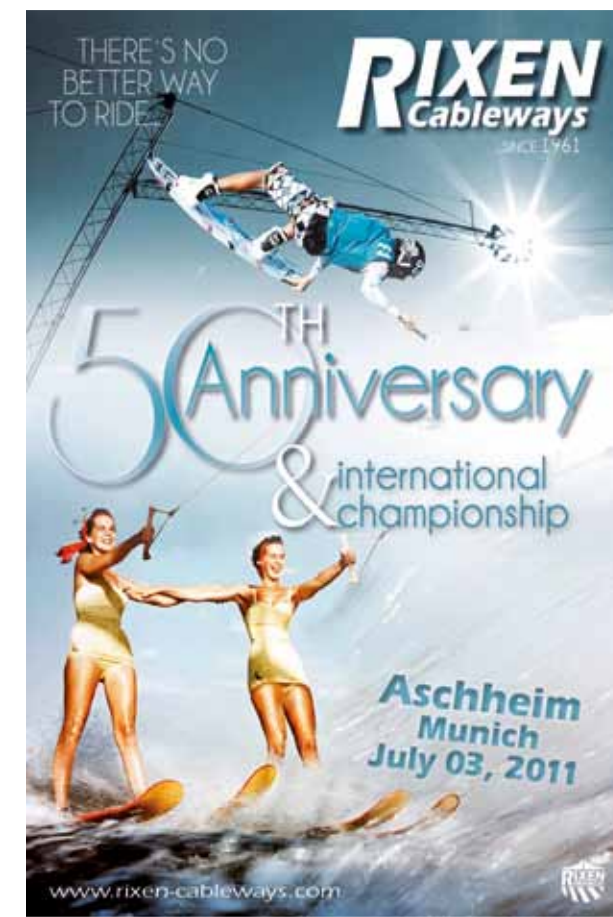
www.rixen-seilbahnen.de

Anlage
Aschheim b. München



Die neueste Erfindung „Easy Start“, eine ca. 150 m lange 2-Mast-Seilbahn, die mit nur 10% der Wasseroberfläche auskommt und bei 150 Starts/h nur 10 % der Investitionen für eine große Bahn erfordert, macht den Betrieb auch auf kleinen Anlagen möglich.

Die Montagezeit dieser mobilen Seilbahn von nur wenigen Stunden erlaubt auch, die Nachfrage nach Wakeboard-Events in Messehallen, Innenstädten und auf temporären Folienseen zu bedienen.



Der Prozessor-Designer

IMAGE: „Herr Margreiter, Sie haben sich auf elektronische Datenverarbeitung, Elektronikentwicklung, sowie Design von Soft- und Hardware spezialisiert?“

„Entwicklung und Produktion von Mikrocontroller-Steuerungen für LED-Beleuchtung, LKWs und Traktoren, Informationssysteme – Text- und Grafikanzeigen, Verkehrs- und Parkleitsysteme, Kundenspezifische Elektronikentwicklung sind mein Tätigkeitsbereich.“

IMAGE: „Sie beschäftigen sich schon lange damit. Welcher Werdegang steckt hinter dem Geschäftsführer Johann Margreiter?“

„Ich habe von 1977 bis 1979 das Kolleg für elektronische Nachrichtentechnik und Elektronik in Wien besucht. Anschließend habe ich ein Jahr bei Olivetti im Service für Büromaschinen gearbeitet. Ende 1980 kam ich zu den Jenbacher Werken (heute: GE Jenbacher). Nach zwei Jahren in der Elektrokonstruktion übernahm ich die Meßtechnikgruppe der Motorenentwicklung und baute diese zu einer eigenständigen Elektronikentwicklung aus.

Ich arbeitete drei Jahre als Elektronikentwickler bei Datacon in Radfeld. Bereits während meiner Zeit bei den Jenbacher Werken meldete ich mein Gewerbe an und entwickelte verschieden Steuerungen, z.B. für Kaffeeautomaten und Getränkeanlagen in der Gastronomie.

Von 1993 bis 1998 war ich dann Geschäftsführer bei der Firma Technic Gerätebau in Innsbruck, wo ich unter anderem für die Entwicklung von Parkscheinautomaten, Garagensystemen, der elektronischen Geldbörse verantwortlich war. Seit 1999 betreibe ich mein eigenes Entwicklungsbüro. Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Elektronikentwicklung und Mikroprozessortechnik, mehrjährige Erfahrung im Projektmanagement und Geschäftsführung, Design-Partner von Microchip Technology (www.microchip.com) helfen mir bei der Lösung verschiedener Aufgaben.“

IMAGE: „Sie haben auch Ihre Kernkompetenzen?“

„Meine Kernkompetenzen und Technologieschwerpunkte sind Entwicklung und Produktion von elektronischen Steuerungen, Soft- und Hardwareentwicklung für Mikroprozessor- und Mikrocontrolleranwendungen, Chipkartensysteme (Smartcards), Konzepte, Realisierungen aller Art. Mein Beruf ist technisch-kreativ und meine Auftraggeber schätzen an mir, meine Fähigkeit, sich in ihren Bedarf optimal hinein zu denken und die unkomplizierte Abwicklung“

MAGE: „Bewältigen Sie die Aufgaben alleine oder haben Sie ein Team?“

J.M.: „Ich habe zwei Mitarbeiter, die mich unterstützen, aber im Interesse unserer Kunden und um kurze Wege zu ermöglichen, halten wir es straff. Meistens arbeite ich bei Projekten zu und demzufolge bietet sich an, hier schlank zu bleiben.“



Entwicklungs- & Leistungs-Portfolio

- Entwurf und Entwicklung von Leiterplatten in Multilayer-Technologie
- Software für Embedded – Anwendungen für Mikroprozessoren & Mikrocontrollern (Microchip, Cypress, Freescale, STMicroelectronics, Zilog)
- Kundenspezifische Entwicklungen für Steuerungs-, Mess-, und Regelungstechnik, Prototypen, Funktionsmuster und komplette Serien,
- Unterstützung bei Fertigungsüberleitung in Serie und nicht zuletzt Entwicklung verschiedener elektronischer Steuerungen, wie z.B.:

- Steuerungen für Kaffee- und Schankanlagen, Geräte der Parkraumbewirtschaftung und „Elektronischen Geldbörse“
- elektronische Informationssysteme und Leitsysteme für Skigebiete
- Bedieneroberflächen, Datenbankapplikationen für technische Anwendungen unter Windows, Windows XP embedded

- LED-Steuerungen und LED-Einheiten für Office-Beleuchtung
- Informationssysteme, LED-Matrixanzeigen

- Verkehrsinformations- und Leitsysteme, Parkleitsysteme (LED-Anzeigen, Steuerungen, Bedieneroberflächen, Fernsteuerungen)

- Elektronische Steuerungen für Traktoren (halb automatisches Schaltgetriebe, Fahrzeug-Steuerung, CAN-Bus-Systeme)
- Lastmess-Systeme für LKW's
- Fernsteuerungen und Datenübertragungen (Funk, GSM, GPRS), u.v.m.

SOFT-HARD-WARE

Ing. Johann Margreiter
Faberstraße 26a
A-6230 Brixlegg
Telefon +43 (0)5337 / 64 689
Fax +43 (0)5337 / 64 6899
Mobil +43 (0)664 / 104 40 88
e-mail ma@soft-hard-ware.at
www.soft-hard-ware.at



elektronische Steuerungen





„Wir sind
Spezialisten -
von der kleinen
Anlage-Kon-
struktion bis
zur Monster-
Maschine.“

Ingenieurskunst mit Starfaktor:

Andreas Angerer und sein kleines, aber feines Team werden gefeiert wie die Stars. Das Ingenieurbüro aus Eugendorf gelang die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems für den Gotthardtunnel. Delegationen aus aller Welt informieren sich vor Ort über das intelligente System und Andreas Angerer wandert mit dieser „Erfolgsstory“ durch die heimische und internationale Presse. Bei aller Bescheidenheit der technischen Branchen - schön, wenn die Erfolge harter Entwicklungsarbeit dann auch noch so öffentlich werden! (Beispiele auf der nachfolgenden Doppelseite)

Die hohe Ingenieurs-Kunst

IMAGE: „MBU ist Mitglied der TechnoGate Tirol, dem Technologie Cluster aus dem Bereich Maschinenbau und Kunststofftechnik?! Ihr Standort ist aber nicht in Tirol?“

„Genau! Ziel von Technogate ist es, auch Firmen aus den Nachbarregionen zum Netzwerk zu bringen. Nach dem wir schon vor der Zeit mit TechnoGate mit Tiroler Firmen zusammengearbeitet haben, war es für uns naheliegend, in dem Netzwerk Mitglied zu werden.“

IMAGE: „Was kann man von MBU erwarten?“

„Unser Hauptschwerpunkt liegt im Sondermaschinenbau. Wir sind das Technische Büro, das mehr als nur eine Zeichnung liefert. Primär steht die CAD-Planung mit dem 3D Programm Solid Works im Vordergrund. Zusätzlich arbeiten wir noch mit dem 2D-Programm Autocad Mechanical. Komplexere Statiken werden mit dem Programm FEM Simulation von Solid-Works berechnet. Neben der CAD-Planung beschäftigen wir uns aber noch mit Projektmanagement. Somit bekommt der Kunde alles aus einer Hand, von der Entwicklung über die Produktion und Montage bis zur Inbetriebnahme.“

Wir sind ein dynamisches Team, das fundiertes Wissen im Maschinenbau mit Innovation und Kundenorientiertheit kombiniert. Unsere Stärke liegt in der Ideenfindung von kniffligen Problemen. Und die gibt es bekanntlich in allen Bereichen des Sondermaschinenbaus. Somit ist unser Tätigkeitsbereich mehr als breit gefächert, von der Umwelttechnik bis zur Bauindustrie, von Fertigungsautomaten bis zum Vorrichtungsbau. Die Erstellung der kompletten Dokumentationen inkl. CE-Zertifizierungen runden unser Leistungsspektrum ab.

IMAGE: „Ganz schön breites Spektrum. Besonderes Augenmerk legen sie auf eine ebenso flexible wie individuelle Anpassungsfähigkeit an die Wünsche und technischen Anforderungen Ihrer Kunden.“

„So ist es! Es wird nicht nur der Auftrag übernommen, sondern wir lassen auch

unsere jahrelangen Erfahrungen speziell in der Projekt-Phase mit einfließen. Alles aber in Abstimmung mit den Kunden. Der stetige Kontakt zum Kunden, aber auch zu den Lieferanten ist überhaupt ein sehr wichtiger Teil im Projektablauf, den wir versuchen, möglichst hoch zu halten.“

In den 22 Jahren seit bestehen der Fa. MBU haben wir uns entsprechende Kenntnisse in Druckluft, Hydraulik, Elektrik und Steuerungstechnik erworben. Nebenbei haben wir uns auch ein entsprechendes Netzwerk zurecht gelegt die uns bereits in der Projektierungsphase zur Hand gehen. Die Fertigung und teilweise auch die Montage erfolgt ausschließlich über Betriebe aus dem Netzwerk. Die Inbetriebnahme und letztlich die Übergabe der Maschinen an den Kunden erfolgt aber so wie die Planung ausschließlich durch MBU-Techniker.“

IMAGE: „Und Ihre Produktionsanlagen? Können Sie da Beispiele skizzieren?“

„Wie zu Beginn gesagt, wir sind sehr breit gefächert aufgestellt. Das sind beispielsweise diverseste Montage- und Prüfböcke für die Fa. Palfinger, Weltmarktführer bei LKW-Kränen. Mithilfe dieser Böcke werden bis zu 200 mto Kräne montiert und bis zu den Grenzlasten hin geprüft.“

Oder die Fa. Mahle, vormals KTM-Kühler. Hier haben wir 2 Montagetische mit bis zu 6 Montagearbeitsplätze für die Fertigung von Wärmetauschern geliefert. Die Herausforderung bei diesem Projekt war die kurze Umrüstzeit zwischen den bis zu 8 verschiedenen Typen die auf den Tischen montiert werden.

Für die Fa. Acamp AG, die Gartenmöbel herstellt, haben wir diverseste Fertigungsstraßen zur Stahlsesselfertigung geliefert. Und nicht zuletzt mehrere Polyamidgussanlagen von den Trägerölbeheizten Aufschmelzbehältern bis hin zu den vollautomatischen Gießanlagen für div. Formteile oder Rohmaterialien.

IMAGE: „Ihr großer Erfolg, natürlich, die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems....?!“

„...welches im Schweizer Gotthard-Basistunnel zum Einsatz kommt. Der Auftrag im Gesamtwert von 1,7 Mill. € umfasst 20 Maschinen bzw. Geräte, einen Betontransporter, die Verteilstation mit Arbeitswagen, 14 Planenwägen sowie drei schienengängige Trollys für den Transport der drei Hauptgeräte zum Einsatzort. Zusätzlich bekamen wir noch den Auftrag für die Planung der Zuschlagstoffhalle sowie die Entwicklung und Lieferung eines neuen Schienensstützsystems.“

Für MBU ist dies bis jetzt der größte Einzelauftrag. Uns gelang es, die hohen Anforderungen die an das neue Betoniersystem auf Grund der Tunnellänge von 2 x 57 km gestellt wurden, zu erfüllen. Kernstück der aus mehr als 20 Maschinen und Geräten bestehenden gigantischen Betoniermaschine ist die 10 Meter lange Verteilstation, über die der Beton für den Einbau der Geleise verteilt wird. Diese wird alle 20 Minuten vom gleichlangen Betontransporter über ein ausgeklügeltes System mit fünf Kubikmeter Beton versorgt. Die Verteilstation wird von drei Mann bedient und ist direkt mit dem dritten Teil der „Monster-Maschine“, dem Arbeitswagen, verbunden. Auf diesem Arbeitswagen sind 10 Arbeiter mit der Herstellung einer sauberen Betonoberfläche beschäftigt. Darauf folgen 14 mit Planen abgedeckte Wagen, die den Beton vor eventueller Rissbildung schützen. Alle Teile des Systems bewegen sich mit Gummireifen auf den seitlichen Banketten, da die eben einbetonierten Geleise nicht befahren werden dürfen.“

MBU
Maschinenbau-
Bauwesen- und
Umwelttechnik-
Forschungs- und
Entwicklungs.m.b.H
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
www.mbu.at

Es muss nicht immer ein Tunnel sein...

„Monster-Maschine“ der MBU, die im Schweizer Gotthard-Basistunnel zum Einsatz kommt

Bisher in unserem
TECHNOPOOL präsentiert:

MBU
Maschinenbau-
Bauwesen- und
Umwelttechnik-
Forschungs- und
Entwicklungs.m.b.H
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
www.mbu.at



mit Top-Speaker
und Initiator
Armin Kittl



Webinars Excellence®
The Leading Coaches Online

START REFERENTEN & THEMEN EVENTS & WEBINARE GRATIS REGISTRIEREN LOGIN

MAP NAVIGATION DATA CENTRAL STATISTICS

Entertainment
- films
- music
- games
- e-books
- chats

NEUE WISSENSWELTEN

FÜR JEDEN VERFÜGBAR

ALS REFERENT ALS TEILNEHMER ALS PARTNER

WEBINARS EXCELLENCE - SPITZENREFERENTEN ONLINE UND OFFLINE

Webinars Excellence® – The Leading Coaches Online www.webinars-excellence.com

Webinars Excellence® ist Teil des Systems SHARE AND WIN – GEMEINSAM ERFOLGREICH. Webinare machen nur ca. 5% von SHARE AND WIN aus und helfen Ihnen, SHARE AND WIN zu verstehen und den optimalen Nutzen daraus zu ziehen. Das System SHARE AND WIN verbindet die virtuelle Welt mit der realen Welt und verhilft jedem Teilnehmer seinen Lebenstraum zu verwirklichen und seine Ziele zu realisieren. Welche Vorteile hat es für Sie SHARE AND WIN zu nutzen und bei Webinars Excellence dabei zu sein?

- Sie können sehr einfach Geld verdienen – mit eigenen Produkten und Dienstleistungen und/oder sogar mit fremden Produkten und Dienstleistungen
- Sie erzielen mehr Umsatz und Gewinn in kürzerer Zeit
- Sie profitieren von neuen Marketing- und Vertriebskanälen
- Sie profitieren von Schulungen und vom Wissen von Top-Referenten
- Sie arbeiten direkt nur noch mit den Personen und Firmen zusammen, mit denen es Ihnen Spaß macht – alles andere sourcen Sie aus
- Sie profitieren von strategischen Partnerschaften mit Personen und Firmen, die Ihnen helfen, Ihren Lebenstraum und Ihre Ziele zu verwirklichen
- Sie können KOSTENLOS dabei sein

Orhideal IMAGE Magazin
Das interaktive Präsentations &
Crossmarketing Instrument
auf Entscheidungsebene
lokal & global

**Kompetente
Interviewpartner**
aus dem Mittelstand
für Medien, Wirtschaft
& Veranstaltungen

**ORHIDEAL
media
face 2015**
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen.“

Liebe Unternehmer, liebe Leser,

die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich mit ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter.

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **OrhIDEALE**: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

Es ist Zeit, dass der Mittelstand mit seinen wertigen Leistungen „ein Gesicht bekommt“. Wer ist denn dieser oft gepriesene „Wirtschaftsmotor Mittelstand“? Uns interessieren die „hidden champions“ mit ihren engagierten Teams, die bescheiden im Hintergrund, aber mit viel Hingabe zur Sache agieren. Mein Beruf ermöglicht mir, Ihnen diese kompetenten Persönlichkeiten sichtbar zu machen. Bühne frei für Unternehmer mit Vision und Verantwortungsbewusstsein, die nicht zögern, mit ihrem guten Namen für ihre Firma zu stehen. Wir können voneinander lernen und uns gegenseitig begeistern. Geben Sie Ihren Ideen den nötigen Raum. Hier haben Sie die Plattform dafür gefunden: **einen Ideen-Pool für Macher aus dem Mittelstand.**

Bis bald, Orhidea Briegel
Beziehungsmanagement für Entscheider



Dies ist ein Sonderdruck der Extrastory
„Qualitätsanbieter des Monats“: QR-
Code scannen, informieren und online
die **Gesamtausgabe mit Video-
Impressionen** ansehen



Die Titelstory ist eine Empfehlung von



www.the-hba.com
**Ganzheitliche
Unternehmensführung**

**Ich bin ganzheitlich sehende
Geschäftsarchitektin & Impulsgeberin,
eine Erbauerin, die auf eine reiche
Erkenntnisquelle zurückgreift und
auf praxisorientiertes Know How.**

Carmen Eva Leitmann
+49-(0)151-1168 5050

www.orhideal-image.com/magazin
Aktuelle Magazin-Mitwirkende:

www.prof-schlegel.de • Experte des Monats
www.instandhaltungstage.at • Premiumpartner
www.the-hba.com
www.gesundheitszentrum-feelgood.de
www.hrc-coaching.com
www.bag-company.com
www.heinemannimmobilien.de
www.villa-flora-munich.de
www.gekonnt-wirken.de
www.andrea-randt.de
www.carstensomogyi.de
www.stb-scanlan.de
www.fm-muenchen.de
www.phoneon.eu

...alle weiteren Partner entnehmen Sie dem Unter-
punkt „Verbreitung“ auf der Orhideal-Homepage
DANKE an die kreativen Partner: **www.stevemoe.de**
www.ende.tv • www.fotolia.de • www.123rf.com

“E-MATCH“ - jeden Monat neu!
Orhideal® UnternehmerTreff Online
Von 16-18 Uhr vor Ihrem Bildschirm

Gezieltes Beziehungsmanagement: Hier sind die
Unternehmer der neusten Ausgaben „zum Greifen nah“.
Magazinbeteiligte und Zuschauer aus deutsch-
sprachigem Raum begegnen sich online zum
interaktiven Kooperationsabgleich und
Erfahrungsaustausch.

www.orhideal-image.com/termine

Sie möchten Ihr Business präsentieren oder uns einen „hidden champion“ vorschlagen ?
www.orhideal-image.com oder Telefon: 0177 - 3550112